Industry in Turmoil:
Report on the Long Term Stabilization of the Beef Industry in Canada

The Standing Senate Committee on Agriculture

The Honourable Herbert O. Sparrow
Chairman

June 1982

INDUSTRY IN TURMOIL

Report on the Long Term Stabilization
of the Beef Industry in Canada

**The Standing Senate Committee
on Agriculture**

The Honourable Herbert O. Sparrow
Chairman

Ottawa

June 1982

© Minister of Supply and Services Canada 1982

Available in Canada through

Authorized Bookstore Agents
and other bookstores

or by mail from

Canadian Government Publishing Centre
Supply and Services Canada
Ottawa, Canada, K1A 0S9

Catalogue No. YC 25-321/1-01 Canada: $9.95
ISBN 0-660-51923-2 Other countries: $11.95

Price subject to change without notice

IN MEMORIAM

HONOURABLE SENATOR HARRY W. HAYS, P.C.

This study is dedicated to the Hon. Senator Harry W. Hays, P.C., who spent his life in the service of agriculture. Elected to the House of Commons in 1963, he was Minister of Agriculture for Canada from 1963 to 1966. In his term as minister the policy for entry of the exotic breeds of cattle to Canada was established, as was the new classification for show ring standards. The display herds at the Central Experimental Farm in Ottawa were put in place, and the groundwork for the later introduction of the Canadian Dairy Commission and Canfarm was completed. He was one of the first and most successful promoters and exporters of Canadian breeds of livestock. As a rancher he developed the Hays' Converter breed of beef cattle. He was chairman of the Standing Senate Committee on Agriculture from May, 1980, until his death in May, 1982.

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE

The Honourable H.O. Sparrow, Chairman
The Honourable Cyril B. Sherwood, Deputy Chairman

and
The Honourable Senators:

Adams, W.
Anderson, M.J.
Bielish, M.
Flynn, J.*
Fournier, E.-E.
Hastings, E.A.
Inman, F.E.
McGrand, F.A.
Molgat, G.
Nurgitz, N.
Perrault, R.J.*
Riel, M.
Riley, D.
Roblin, D.
Sherwood, C.B.
Sparrow, H.O.
Steuart, D.G.
Thompson, A.E.
Williams, G.R.
Yuzyk, P.

*Ex Officio Members

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, 28th of May, 1980:

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was Resolved in the affirmative."

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ACKNOWLEDGEMENTS

The Standing Senate Committee on Agriculture would like to acknowledge the contribution of the many persons who made this report possible.

The Committee would like to thank all of those who participated in the Committee's hearings throughout 1980-1982, and those who took the time to write to the Committee to express their views. This sort of willing public participation was essential to the development and production of the report.

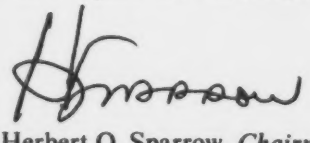
The Committee would also like to thank its consultants, Mr. S.B. Williams and Mr. Max Roytenberg. Mr. Williams' knowledge of Canadian agriculture and his good advice were invaluable. Mr. Roytenberg, of Roygold Marketing Systems, provided important data for the Committee to consider. The Committee's staff, Dr. Grant Carman, Ms. Sally Rutherford and Ms. Aileen Collins spent long hours putting the report into its final form. The Committee's Clerk, Mr. John Desmarais, provided assistance which was appreciated by the Committee and the staff alike. Finally, the Committee would like to thank all of the others who had a part in the production of the report but are too numerous to mention here.

FOREWORD

This is the second report which the Standing Senate Committee on Agriculture has published since it embarked on its inquiry into the beef industry in 1976. After the Committee released its first report, "Recognizing the Realities: A Beef Import Policy for Canada", the Committee undertook specifically to examine the marketing of beef. This present report is the result of two years of study during which the Committee held a lengthy series of hearings across the country and published a Working Paper to foster discussion about the serious problems which have plagued the industry for more than a decade.

The Committee hopes that the conclusions stated within the report will be helpful to the industry and the policy makers in search of means to make improvements in the beef industry in Canada. It is also hoped that the report will provide a starting point of discussion for Ministers of Agriculture when they meet early in July. At the time of release, beef prices are rising. As returns begin to cover costs, many interested people will consider that the industry's problems are in the process of disappearing. From the evidence given at the hearings, it is apparent to the Committee that price was not the only difficulty which the industry has to deal with. Many fundamental issues still require prompt attention.

The broader final paper, containing the rationale and an important overview of the state of the industry, is appended to provide background information to the report for interested readers.



Hon. Herbert O. Sparrow, *Chairman*
The Standing Senate Committee
on Agriculture

June, 1982

TABLE OF CONTENTS

IN MEMORIAM iii

List of Members, Standing Senate Committee on Agriculture v

Order of Reference vii

Acknowledgements ix

Foreword xi

Index of Tables xiii

Index of Figures xv

Introduction 1

Summary of Conclusions 5

Conclusions 7

BACKGROUND PAPER 13

I. INDUSTRY STRUCTURE 14

A. PRODUCER LEVEL 14
1. Small Scale Production 14
2. Concentration of Production in the West 15
3. Production Stabilization 15
4. The Non-Beef Cattle Sector 16

B. THE PROCESSING LEVEL 16

C. THE RETAIL LEVEL 20

D. INTERNATIONAL TRADE 23

II. **BEEF MARKETING, PRICING AND PRODUCER RETURNS** 27

A. PRICE DISCOVERY 27

B. PRODUCER COSTS OF PRODUCTION AND RETURNS 32
1. Canadian Producer Returns 33
2. The Impact of the Continental Market 34
3. Government Intervention 39
a) Federal Government Policies 39
1) Crow's Nest Pass Rates for Grain 39
2) Feed Freight Assistance 40
3) The Agricultural Stabilization Act 40
b) Provincial Government Income Assurance Programs 41
c) Agricultural Credit Programs 43

III. SUMMARY 45

APPENDIX A: PROVINCIAL BEEF PROGRAMS 51

APPENDIX B: SUMMARY OF THE PROGRAMS PRESENTED IN THE WORKING PAPER "ALTERNATIVE MARKETING AND STABILIZATION PROGRAMS FOR THE BEEF INDUSTRY IN CANADA" 54

APPENDIX C: TABLES AND FIGURES 58

INDEX OF TABLES

1. Canadian Meat Production from Cattle and Calves 1964-1980 58
2. Number of Farms with Varying Beef Cow Herd Sizes 1976 .. 59
3. Count of Farms by Steers over 1 Year, 1976 60
4. Number and Percentage of Beef Cows, by Province and Region, 1971 and 1981 61
5. Steers and Heifers and Total Slaughter Cattle Marketed at Stockyards and Shipped Directly to Packing Plants; by Province, Selected Years 62
6. Comparison of Provincial Shares of Beef Cows, Cattle Slaughtered and Dairy Cows, 1980 63
7. Packing Plant Openings 1960-1979 64

7-1 Packing Plant Closures 1960-1979 65

8. Number and Percentage of Slaughter Cattle Marketed at Public Stockyards and Directly to Packing Plants, 1950-1981 66
9. Ten-Year Food Store Sales Trend 1970-1981 67
10. Shares of Food Sales in Canada, Selected Years 68
11. Comparison of Trade Balance in Cattle and Calves, Dressed Carcass Basis with Net Beef Trade Balance, Dressed Carcass Basis, 1968-1979 69
12. Canadian Exports and Imports U.S.A. and all Countries of Slaughter Cattle and Beef in Terms of Slaughter Cattle, Net Trade Slaughter Cattle Equivalent and Feeder Cattle Exports 70
13. Canada Imports and Exports of Dressed Beef and Veal, Fresh or Frozen for Oceania, U.S.A. and All Countries, and Canada's Trade Balance in Beef and Veal with the U.S.A. and All Countries Volume, 1971-1980 71
14. Canada Imports and Exports of Dressed Beef and Veal, Fresh and Frozen for Oceania, U.S.A. and All Countries,

Imports and Exports of Live Catte for U.S.A. and All Countries, and Canada's Trade Balance in Beef and Veal with the U.S.A. and All Countries, Value 1971-1981 72

15. Comparative Costs for Alternative Selling Methods At Various Levels of Intermediary Capacity and an 8% Rate of Inflation over Four Years 73

16. Comparative Costs of Production for Slaughter Steers, U.S. Corn Belt, Western Canada and Saskatchewan — 1980 74

17. Alberta Feeder Calf Costs of Production and Prices, 1980 74

18. Net Income Flows in the Canadian Beef Industry, 1971-1980 75

19. Return per Head for Eastern Cow-Calf Enterprise, 1971-1980 76

20. Comparative Costs of Production in Feedlot Operations (Excluding Labour and Management Returns) for Eastern and Western Canada and for Canada 1971-1980 77

21. Slaughter Cattle and Feeder Steer Prices in Canada and the U.S., Monthly Averages, 1976-1981 78

22. Agricultural Stabilization Act Beef Program 79

23. Loans Approved to Beef Enterprises, 1979-80 to 1982-83 (July) 80

24. Loans Where 25% to 49% of the Projected Net Income was Produced from Beef, 1979-80 to 1982-83 (July) 80

INDEX OF FIGURES

I. Comparison of Toronto and Omaha Prices in Cdn.$/cwt., 1977-1980, monthly 81

II. Import Movement of live cattle to Toronto from the U.S.A. in Relation to Toronto and Landed Omaha Prices, 1978-1981, monthly 82

III. The Demand for Red Meats Faced by Canadian Producers with Unrestricted Trade 83

INTRODUCTION

The plight of the Canadian beef producer, which prompted the Standing Senate Committee on Agriculture to begin its study of the beef industry in 1976, continues. In the past, financial hardship forced many long-established producers to sell their cow herds; in recent years it has led to an increasing number of farm bankruptcies. Heavy losses on the part of feeder operators in 1980 and 1981 have led to weaker feeder cattle prices in 1981 and in the first quarter of 1982. Beef producers in Canada have seen prices fall while costs of production have continually increased. Diminishing demand for beef over the past few years has aggravated the situation in the industry.

The unprecedented increases in retail beef prices in 1979, coupled with relatively low prices for competitive meats, had a drastic impact on consumer demand. The brief respite from depressed prices, which beef producers experienced in 1979, has given way to continuing depressed conditions in the beef industry over the last three years and while prices have risen again, there is little expectation that they will remain as high over the long-term. Financial hardship has been aggravated by soaring interest rates, which have forced some long-established producers into bankruptcy and many to the sale of their basic herds. Many feedlots, it they are not empty, are operating at a fraction of their capacity. Even if prices were to remain high, for many it would be a considerable period of time before even accumulated short-term debt could be paid off.

The absence of a long-term strategy, given the nature of the industry and the fact that its production cycle is counted in years

rather than in months as for other livestock and poultry, has had a serious effect on some producers. The conscious efforts of some provinces to redraw the industry's economic lines and ad hoc measures by others have contributed to an already chaotic situation.

Since 1976, when the Committee began its work, it has sought to moderate the impact of external market forces on the Canadian beef industry. This work played a role in the enactment in 1981 of the Meat Import Act. While the Act is a step forward, it is materially different from that proposed by the Committee in 1977. The new legislation provides the Minister of Agriculture with discretionary powers to control beef imports within the framework of our international commitments. While this legislation protects the beef industry from some extreme swings which can occur on the off-shore beef trade, the open border with the United States for live cattle which are not included in the Act leaves the Canadian beef industry vulnerable to negative price movements.

The division among producers on the success of the present marketing system, which was evident when the Committee held hearings in 1976, persists. While many of the industry's leaders continue to insist that the conditions of the past and present are essentially the product of temporary phenomena, and that the unaltered functioning of the existing market, aside from minor fine-tuning, can provide producers with a promising future, new voices have been raised to dispute this.

Many of those who have followed the advice of industry leaders in the past are now searching for new alternatives. Many others now recognize that efforts aimed at long-term stabilization of the industry are required. The focus of the Committee's work in recent years has been in this direction. After careful study, and after weighing the evidence presented at its hearings, members of the Committee remain convinced there is an urgent need to re-assess our policies as they affect the long-term stability of the industry.

As part of its continuing efforts to explore the alternatives for stabilizing the beef industry, in the fall of 1980 and the winter of 1981-1982 the Committee conducted an examination of the marketing systems of various commodities. Representations were

heard from various boards and agencies, including the Canadian Egg Marketing Agency, the Canadian Dairy Commission, the Alberta Pork Producers' Marketing Board, the Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board, the Ontario Beef Exchange as well as from Agriculture Canada and representatives of Telidon.

Over the period of the beef inquiry the Committee has contracted with consultants to examine the structure and the operation of the beef industry. In the summer of 1981 the latest of these, a Working Paper entitled, "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada" was released. This work was designed to identify the issues and to propose options for the industry as a means of encouraging discussion of producer and industry problems. Three printings of the Working Paper and the Executive Summary, about 6000 copies in total, were distributed first to Provincial Ministers of Agriculture and then to all other interested parties. The Committee followed up this distribution with public hearings to permit concerned and interested individuals and organizations to explore the issues and air their views as to the course of action the Government of Canada might follow in the existing circumstances.

Hearings were held across the country as follows:

PLACE	DATE
Lennoxville, Quebec	19 November 1981
Portage La Prairie, Manitoba	23 November 1981
North Battleford, Saskatchewan	24 November 1981
Yorkton, Saskatchewan	25 November 1981
Lethbridge, Alberta	26 November 1981
Edmonton, Alberta	30 November 1981
Kamloops, British Columbia	1 December 1981
Ottawa, Ontario	9 December 1981
Guelph, Ontario	1 February 1982
Moncton, New Brunswick	8 February 1982

In the course of its inquiry, the Committee has heard the views of producers, consumers, Provincial Ministers of Agriculture, Government officials, academics, business people and trade

officials. The Committee came away from the hearings with the sure knowledge of two things, first that the industry is in serious trouble and second while there is agreement that stability is a desirable objective, there is no agreement on solutions to the problems besetting the industry or indeed whether any are required.

Faced with these facts and the information gained from various studies, the Committee formulated two principles on the lines along which any conclusions should be made:[1]

1. Canada must have a strong and viable beef industry. The benefits this industry generates for all Canadians are significant. The lost revenues and unutilized resources resulting from a weakened beef industry would be a great economic and social cost to Canada.

2. Beef industry policy approaches must be flexible and developmental. This is necessary so as to provide a combination of approaches which encourage the improvement of the existing institutional framework, and measures which foster the long-term viability of the beef industry, in ways which achieve general acceptance on the part of beef producers.

Considering the significant differences of opinion among beef producers, the Committee did not see fit to force the issue. To polarize the industry further would not be to perform a service for it. Above all else, the Committee has concluded that before any significant and meaningful steps can be taken or programs implemented, there must be a considerably greater advance towards a consensus within the industry than exists presently.[1]

[1] At the time of publication the Committee was made aware by the Canadian Cattlemen's Association that most provincial governments had agreed to meet to discuss a national program for the beef industry. The Standing Senate Committee on Agriculture is encouraged by this action.

SUMMARY OF CONCLUSIONS

Short term assistance programs have been provided by most provinces and a federal plan should not be a duplication of provincial funding. Indeed, provincial programs now cover 99 per cent of the beef cattle population in Canada.

The Committee is strongly of the opinion that an immediate goal should be a national plan which would reduce those productivity distortions which tend to result from provincial programs of direct financial assistance.

As a long-term stabilization plan, at a level considered worthwhile by producers, would almost certainly be a production incentive for some producers, the Committee is not prepared to recommend the development of a stabilization plan that could result in over-production.

While the development of a stable export market is very desirable, it is unpredictable and can from time to time put at risk the domestic market. Therefore, the Committee believes that the importance of developing a stable, profitable and large domestic market should not be overridden by the desire to establish export markets.

Many of the concerns and problems presented by producers and other witnesses at the Committee's hearings revolved around the lack of a vehicle which has the mandate to deal with them. In response, the Committee recommends the establishment of a National Beef Producers Agency through an amendment to the Farm Products Marketing Agencies Act, made up principally of

producer representatives in close cooperation with provincial governments. It would not have price setting or quota granting powers but would act on behalf of producers in a coordinating, an informational and advisory role. The Committee notes that such an Agency could serve as the basis of a marketing board if producers should choose to take this step.

The mandate of the Agency would include:

—the collection, collation and coordination of data and general information about the beef industry in Canada;

—the investigation of improved price discovery mechanisms and systems for the improvement of market information;

—the examination of industry-producer matters such as the negotiation of grade price differentials and weight ranges;

—the monitoring and assessment of the impact of beef imports and exports;

—the investigation of forward contracting;

—the evaluation of the development of grading and livestock specifications;

—the development of a national beef promotion program;

—the consultation and coordination with existing red and white meat producer agencies and institutions; and

—acting in an advisory capacity in the coordination of federal and provincial government activities in the same fields of interest.

The Committee recommends that the Government of Canada investigate the advisability of establishing income averaging programs which would create a capital pool for beef operation financing at favourable interest rates.

CONCLUSIONS

Over the past decade, actions by governments in respect to the beef industry have been dominated by ad hoc solutions to domestic and international problems. Measures which have been implemented in the past have usually been short-term reactions rather than long-term solutions and have proven to be inadequate.

In recent years, individual provincial programs have been aimed at stimulating the beef industry, in areas of the country where economic forces have failed to provide a basis for beef industry development. These actions by individual provincial governments have placed great pressure on other provincial governments to establish similar programs within their borders. The competitive development of such programs by means of income insurance programs and by specific industry input subsidies, is placing the rational economic basis for beef production in Canada in jeopardy. Many producers feel that they require some protection from the violent instability which can be destructive of basic industry structure. Others are concerned about the possible production incentive nature of government intervention programs.

While producers are divided on the best solutions to such problems, many of them call for leadership on the part of the Government of Canada to provide the industry with long-term stability and to ensure its long-term viability. Producers seek the establishment of a comprehensive and well-understood policy so that they will have the assurance of its consistent application in the years to come.

The Committee recognizes that there are conflicting opinions. Some producers are concerned that government intervention could create an over-production incentive. Many others feel that some basic form of protection is immediately required to assure producers a return of their cash costs. Such an approach would be considered less attractive than current provincial plans to some

producers. This makes such a program unlikely to be acceptable to many producers and some provinces. A national program which could replace provincial programs could only be achieved through a marketing board. This option has been rejected by the majority of producer representatives.

In the context of the short-term, beef producers have asked that the Agricultural Stabilization Act be used to provide a 95 per cent support level. The Committee examined the desirability of increasing the support level for one year with the possibility of a change in the stabilization program for the future. The Committee concluded that the proliferation of provincial programs has significantly increased the level of producer returns, and that a federal plan should not be a duplication of provincial funding.

In the context of the longer term, it has been widely suggested to the Committee by producers and their organizations that a national program, which could provide basic cost of production protection, would be acceptable as a replacement for individual provincial programs and would be widely welcomed by producers. The solution suggested most often was a long-term income stabilization program, to be negotiated with provincial governments and producers. The Committee believes, nevertheless, that a continuing income stabilization program, at a level considered by producers to be worthwhile and appropriate, without some form of supply control, would almost certainly be a production incentive to some producers. Supply control as an option has been rejected by the majority of producer representatives.

As was elaborated many times at the Committee's hearings, the Canadian beef industry, considering its present configuration, its markets and its marketing system, is in an over-production situation. With rising prices in the second quarter, if past patterns of increasing production to take advantage of rising prices continue, then this problem will not quickly disappear. Any program that would perpetuate this condition would not serve the industry well. Therefore, the Committee is not prepared to recommend the institution of such a program which would result in over-production.

Witnesses expressed dissatisfaction with other aspects of the beef industry. Most witnesses shared in common the opinion that,

fragmented as the beef industry is, there is no vehicle with a mandate to deal with these aspects. A most important point is that there exists in Canada no national system of producer identification and representation which could discern issues and producer views and realize industry objectives. Certain other issues were presented to the Committee as being of great concern to producers. The marketing system of beef cattle in Canada has been a continuing source of concern and anxiety on the part of many beef producers, while others claim that many of the problems identified by the (McKenzie) Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal which reported in 1976, have been alleviated.

Nevertheless, the Committee agrees with those expressing continuing dissatisfaction with the functioning of the marketing system. In general, there appears to be a lack of market information for many small producers who collectively form an important source of beef supplies. Specific problems raised at the Committee's hearings were: the absence of price reporting for private treaty sales in most parts of Canada; such high costs in the marketing system associated with the public auction system that this approach to ensuring independent price discovery is becoming increasingly less useful to producers; great variations in prices offered for the same cattle in the market; packer discounting of railgraded carcasses is often inconsistent with established grades. On the positive side, innovations in technology are appearing and may hold the key to solutions to the problem of developing low-cost, efficient, and independent methods of price discovery. However, the scale of experimentation required for such technology to be readied for application on a regional or national basis will require significant investment and many years to evolve into practical alternatives.

Many producers expressed concern about the impact that the importation of live cattle into different regions of the country had on prices. Producers were not concerned about the overall numbers of live imports but about their concentration in short spaces of time. The fact that influxes of live slaughter cattle do significantly lower slaughter cattle prices and thereby lower already poor returns, caused producers to inquire into the possibility of regulatory action spreading live imports over time and thus minimizing the impact on price. This was not a new complaint. Indeed, this

Committee made recommendations concerning it in an earlier report.

The exclusion of live cattle from the Meat Import Act leaves the import trade in live cattle as unpredictable as the export trade in live cattle. While it is generally known that this unpredictability makes planning difficult and that it can have a detrimental effect on the market, there is little actual data on the impact of the trade in live cattle on pricing. In fact, there appears to be a lack of hard data, except in dollar terms, on the impact of the overall import-export trade on the beef industry in Canada.

The vulnerability of the Canadian beef market to sharp fluctuations in prices, resulting from changes in price and supply of competitive products, changes in the consumer's disposable income, the costs of production inputs, particularly feeds, is magnified by the relatively high price elasticity of demand for beef. Evidence presented at the hearings of the Committee spoke of the beneficial role which a central agency could play in exploring such mechanisms as forward contracting for producers on future markets, or for future delivery, thus providing stable or specific prices against which producers could agree to supply. The impact on market prices of such practices: a) in disposing of supplies during periods of expected heavy supplies; b) in contracting for longer term export sales, could be of great benefit to Canadian beef producers.

The Canadian grading system for beef is considered one of the most advanced in the world. The development of our beef industry depends on the aggressive development of our grading system. Uniformity and other requirements of electronic marketing, concern with regard to discounts within grades by packing houses, the absence of carcass indexing for beef as applied in the pork industry, the necessity for improved specification and, perhaps, grading in the marketing of feeder cattle, all point to the need for substantial work in the grading area on behalf of beef producers. Not the least of the questions in this area is the identification of a grading framework which would permit the marketing of heavy calves, with minimal finishing, directly into slaughter markets. Developments of this kind could improve Canadian beef production in competition with other sources of

meat, and could have important implications for the identification of genetic objectives for the industry. Such specifications and developments may also be important in improving Canadian competitiveness for that growing segment of Canadian domestic consumption which is being supplied by imported boneless beef. What is clear is that beef producers, as the major beneficiaries, have the greatest incentive to ensure that research and change occur as quickly as possible.

Canadian consumption of beef and veal reached a peak of 118 pounds per capita in 1976. Since that time, per capita consumption of beef has been drastically reduced.

Expressions of concern were voiced many times during the hearings, that beef is one of the few major agricultural products which has not benefitted from industry promotion and product development. In an industry which appears as diverse as the beef industry, it is very difficult to establish programs on an equitable basis. Yet the future of the beef industry may depend to an important degree on its successful development. While a start has been made, it may be years before sufficient support can be developed for such a necessary program. The situation is complicated by the separation between production areas and consumption areas and by the impact that such promotion could have on the potential expansion of imports.

With these issues and others in mind, the Committee has concluded that a National Beef Producers Agency should be established. This would be possible through an amendment to the Farm Products Marketing Agencies Act. The financing mechanisms provided under the Act could be used. The Agency could be made up principally of representatives of individual provincial producer agencies in close cooperation with provincial governments. The Agency would not have quota or price setting powers but would act on behalf of producers in a coordinating, informational and advisory role to the federal and provincial governments and to the beef industry in general. The mandate of such a body would be broad and would be concerned with identifying and investigating issues of interest to beef producers.

One of its important functions would be to collect and coordinate data and general information about the beef industry. For

example, a frequent observation by witnesses at the hearings was that more attention must be paid to improving breeding practices and to developing more efficient feeding practices. These two areas, and many others which are important to the understanding and the development of the industry, require a good knowledge of the present state of the industry. There is not presently a body which can undertake to gather the necessary information on behalf of producers. A National Beef Producers Agency, with a mandate to assemble the large body of available information and to undertake studies of benefit to the industry, could provide a valuable service. Specifically, the Committee believes that such a producer agency should investigate price discovery mechanisms and systems for the improvement of market information for the benefit of beef producers and the beef industry in general. It should also address itself to producer-industry matters such as negotiation on grade price differentials and weight ranges. It should investigate aspects of the industry, such as the effect of the import-export trade in both live cattle and beef, and should make recommendations to government about improving the position of the Canadian producer.

The role which a national producer agency could play in mobilizing opportunities for sale of the output of our beef producers, as a means of stabilizing the beef industry, also deserves serious investigation. Therefore, a Producers Agency should explore the forward contracting and sale of Canadian beef production in the domestic and export markets.

Given the concern of producers and the competitive changes noted above, it is important that an evaluation of the grading system should proceed as quickly as possible. Thus the Agency could expand into a continuing area of research.

In line with many presentations on the subject, the Committee believes that effective promotion of beef, with particular emphasis on product development, is important to the industry's welfare. A National Beef Producers Agency could be mandated to develop a national promotion program for beef.

The Committee recognizes that changes or improvements in the beef industry cannot be pursued in isolation from the rest of the meat industry. Although all red and white meat producers are

competitors for the consumer dollar, it is in the interest of both industries to share information and ideas and to support one another in the development of an efficient and competitive meat industry. The Committee, therefore, suggests that a National Beef Producers Agency work with existing red and white meat producers, agencies and institutions, in an attempt to resolve the problems challenging the industry, and to provide mechanisms for such changes as may be required by the meat industry as a whole.

Throughout the Committee's hearings, producer after producer stated that high interest rates were a major cause of their inability to make even the cost of production on their beef operation. Many producers also expressed the desire to have at their disposal a mechanism by which they would be able to defer taxable income and thereby even out their annual income and the tax to be paid. The nature of the beef cycle and its violent fluctuations can impact heavily on the taxation of beef producers. This is particularly so on account of the long-term investments required by beef producers in order to realize some profit from their enterprise. The impact of interest rate volatility, in destroying the viability of beef operations, which has been experienced over the last two years, underscores the continuing need beef producers have for fixed capital sources to finance beef finishing operations.

The Committee is concerned that the difficulties which Canada's tax system imposes on beef producers, be resolved in a way which will permit fixed rate financing of beef operations. Therefore, the Committee recommends that the Government of Canada consider the establishment of income averaging programs for beef producers. This could create a capital pool available for beef operation financing. Such a program could be administered by the Canadian Farm Credit Corporation, to avoid duplicated administrative costs in the provision of such loans for beef producers.

BACKGROUND PAPER

REVIEW OF THE BEEF INDUSTRY SITUATION

I. INDUSTRY STRUCTURE

A. PRODUCER LEVEL

The Canadian beef industry exhibits certain characteristics which affect its competitiveness on a continental basis.

1. SMALL SCALE PRODUCTION

While beef cow herds are of varying sizes, located where suitable grasslands exist across the country, the average size cow-calf herd is small. According to the 1976 Census data the average beef cow herd is 26.5 cows. Some 96 per cent of producers hold 100 cows or less totalling 75 per cent of total cow numbers.

The operating scale in feedlots is similar. Using steers over one year of age as an indication of feedlot activity some 97 per cent of Canadian operations held 100 steers or less, with such operators holding 60 per cent of steers. The remaining 3 per cent marketed 40 per cent of the steers. (In the West, the operating scale is larger.) Over 95 per cent of the cow-calf operations with over 100 head are located in Western Canada, with 55 per cent of the total in Alberta. The average size is closer to 30 (35 in Alberta). Most cattle are finished in "Commercial" feedlots (an estimated 70 per cent in Alberta and 60 per cent in Ontario). (See Tables 2 and 3.)

Based on the 1976 census, of a total of 164,000 farms, only 23,000 farms had beef cow herds of 50 or more. These farms, with 50 or more cows, had 2.2 million beef cows or about 50 per cent of a total of 4.5 million beef cows in Canada during the census year. These farms comprised less than 15 per cent of the total beef operations. Some observers feel that at least 200 cows are required for a full-time beef operation.

Considering the average of beef cow numbers per farm, it is clear that most beef producers are engaged in the industry as a side line to other farming or business activity. Many of these small scale producers are in the beef business, it is said, to use lands and resources that would not otherwise be utilized if the beef production alternative were not available. Some argue that many of these producers are also less vulnerable, as a consequence, to difficult market conditions in the industry.

2. CONCENTRATION OF PRODUCTION IN THE WEST

Table 4 shows cattle and calf production in Canada in the 1971-1981 period. The industry is characterized by a regional distribution of production. Some 80 per cent of beef cow herds are situated west of the Ontario/Manitoba border. This traditional distribution has not altered over many years, and although there has been a trend toward increased beef production in British Columbia and Quebec, beef industries there are relatively small. There has been an apparent change in the share of total slaughter by region, though in the more recent past, the East and West shared the beef industry on a roughly equal basis. Over the past ten years this appears to have shifted westward. Based on the latest data available, about 60 per cent of finished cattle originated in the West versus 40 per cent in the East. This implies that the movement of cattle from the West to the East, for finishing, has been reduced. (See Table 5.)

3. PRODUCTION SPECIALIZATION

The complete production process, which once took place on the farm, has now fragmented into cow-calf operations, backgrounding and feedlot operations. Cow-calf operations usually sell weaned calves to backgrounders or feedlot operators.

These animals are usually maintained until the Fall and sold at weights between 350 and 500 pounds. Producers who are ranchers, rather than mixed farm operators, may retain such animals and over-winter them on roughage.

Little or no grain inputs are made at this stage. With Summer grazing, such animals may be sold in the Fall as yearling feeders at between 600 and 800 pounds. When this function is performed by other than the cow-calf operator, the individual is a "backgrounder". If the producer has grain to market, he may supplement hay and summer grazing with grain, and market heavier finished animals. Often this activity is carried out by the feedlot operator, either on a custom basis, or on his own account after purchasing the animals of the cow-calf operator or the backgrounders.

These changes of ownership, which now characterize the beef industry, add substantial costs. Some believe that cow-calf operators should be encouraged to retain ownership of their animals until marketed as finished cattle. The current Saskatchewan Beef Stabilization Program is designed to encourage this by supporting returns for cattle finished in that province. At present about 27 per cent of the Canadian beef cow herd is located in Saskatchewan. Only about 8 per cent of steer and heifer slaughter takes place in this province.

4. THE NON-BEEF CATTLE SECTOR

A significant portion of Canada's domestic meat supply is a by-product of the Canadian dairy industry. Both cull cows and heifer calves from dairy herds which are not retained for breeding, as well as male calves, find their way into the marketplace. This is evident in Eastern Canada, particularly in Quebec. In 1980 Quebec marketed 6.2 per cent of slaughter cattle in Canada, 76.3 per cent are cows and bulls. Overall in Eastern Canada with 39.1 per cent of national marketings, cows and bulls account for 47.3 per cent while in Western Canada the corresponding percentages are 60.9 per cent and 52.6 per cent.

This element of the beef market has importance in the design of national programs for the beef industry. The importance of

this factor, and an indication of the degree to which beef and live cattle move from region to region, is expressed in Table 6.

Data from Table 5 clearly shows that the apparent shift in the share of slaughter numbers occuring over the past few decades between the East and the West, as noted earlier, has much to do with changes in the size of the Eastern dairy industry. The Eastern share of slaughter numbers of fed cattle (steers and heifers) has not been too far from 40 per cent, except for some years in the seventies, but has recently declined again.

B. THE PROCESSING LEVEL

The Canadian packing industry plays a crucial intermediary role between farmers and retailers, as aptly described in a 1974 study:

> "The Canadian meat industry can be regarded as the system linking the livestock producing agricultural sector with the retail food sector. The system includes the producers of livestock, the slaughtering and meat processing establishments, the retail outlets, and the consumer. The principal inputs into the system are livestock (cattle, calves, pigs, sheep and lambs) and the outputs include fresh, cured, smoked and canned meat, sausage, pharmaceutical ingredients, wool, fertilizer, etc. The supplying of meat, however, is the main activity of the industry, the main source of its revenue, and meat prices remain the principal determinants of livestock prices."[1]

The packing industry is currently concentrated in Western Canada. In line with the increased share of finished cattle, the Western share of total slaughter has risen to about 55 per cent. Excluding the effect of calves and cows, which is strongly influenced by the large Eastern dairy industry, the Western share of slaughter is well over 60 per cent. (See Table 5.)

The industry is dominated by corporate organizations, namely Canada Packers, Burns, Gainers and Intercontinental. The packing industry is characterized by a high level of concentration, and by vertical integration forward into wholesaling activ-

[1] *An Economic Model of the Canadian Red Meat System*, Peter Tryfos, Agricultural Economic Research Council of Canada., p.3.

ity. Fifteen processing facilities have closed since 1975, the last year when a sizable new facility was established. (See Tables 7 and 7-1.)

Two thirds of all large scale plants are owned by the four major packing chains, while independent packing firms hold all the small plants and most of the medium sized plants. While the four corporate chains have only 20 per cent of the plants, they probably have over 50 per cent of the total industry capacity.

Canada Packers is represented in all regions. Burns and Gainers are located in three provinces, with most of their plants in the West. Intercontinental is represented in two Western provinces. The number of plants has been reduced in recent years, particularly in British Columbia and Quebec.

Lower tariffs and higher transportation rates favour greater North/South movement, encouraging the shipping of live cattle South, for finishing, and the import to the East of beef cuts and perhaps of carcasses. These developments could aggravate the trend to by-passing the Canadian processing system. However, these forces could also encourage attempts to offset this tendency by increased imports of live cattle. Given the choice of imports which would place greater pressure on the producer prices, or further consolidations in the face of higher processing costs, it is evident a higher level of live imports would follow. While slaughter numbers have shown an upward tendency, this situation is not likely to encourage innovation in the system.

The marketing process for slaughter cattle has increasingly become a private treaty arrangement between beef producers and/or feedlot operators with packers. Not much more than 20 per cent of slaughter cattle sales now take place through terminal markets, and this percentage does not increase significantly if cattle sold to packers through country auctions are included. (Table 8.) Only prices determined at terminal markets are regularly reported by government. In Alberta only 10 per cent of the slaughter cattle are sold on this basis[2]. The Canadian Cattlemen's Association price reporting system, Canfax, is an attempt to supplement published information for members, by serving as a clearing house for price information related to private treaty arrangements and the results of sealed

[2] *A Comparative Analysis of Pricing Efficiency in Alternative Markets for Alberta Slaughter Cattle*, Dawson, Dau and Associates Ltd., October 1981.

bidding for cattle. While this system is asserted to be effective in Alberta, its use cannot be compared with a generalized information system. For the numerous small scale operators, the experience of marketing one's own cattle, as reported at the Committee hearings, often leads to a lack of confidence in the competitiveness of the market system. If the producer's animals are finished in custom feedlots, reliance must be placed on others to negotiate maximum producer returns.

Meanwhile, the packing industry itself has gone through serious adjustments. Particularly in the Prairies, livestock slaughter numbers through plants declined 14 per cent in Manitoba and Alberta, and 25 per cent in Saskatchewan in 1978 relative to 1977[3]. In 1979, the decline continued by 21 per cent, 11 per cent and 26 per cent respectively. During 1972 to 1979 plant capacity was reduced by almost 40 per cent.These closures were related primarily to reduced hog production, and to a lesser extent reduced cattle production.[4] In the East, expansion of the hog industry has acted to maintain a more efficient use of capacity, and has led to the maintenance of eastern cattle slaughter facilities. Maintaining Western facilities could depend on expanded markets for processed meats in the Western U.S. This is a market which will not be easy to access in the face of the larger U.S. plants with greater efficiency and lower cost and often with single product lines. In 1974 Canada had 12 plants handling 500,000 cwt. or more per year. In the U.S. in 1977, there were 150 plants specializing in steer/heifer slaughter, handling 50,000 cattle or more each year.

With this situation, and the growing Eastern capacity to process and package their own beef (e.g. boxed beef) and expanded production (beef kills in 1980 in Ontario and Quebec were up 7 per cent and 21 per cent respectively), there is concern that Western packing plants may decline to the level of regional suppliers. The rapidly increasing Western population is a small compensating factor. (Table 8.)

---

[3] "Stability Overtakes Careening Meat Packers", Lorraine Froelich, *The Western Producer*, January 8, 1982, P. 26.

[4] It should be noted that reduced numbers of packing plants is a phenomenon present in the U.S. as well. Between 1970 and 1977, slaughter plants, processing slaughter steers and heifers fell in number by 27.2 per cent, primarily in the lower volume categories. *The Changing Structure of the Beef Packing Industry*, W.F. Williams, Tara Inc., Lubbox, Texas, P. 13.

The development of the Eastern boxed beef capacity, particularly on the part of some retailers, had the traditional supermarket objective of eliminating intermediaries, even at the cost of taking on substantial investment and intermediary functions. Lower Eastern labour costs, and the availability of fresh trimmings for hamburger, were compensating factors. While the continued transport of large amounts of fat and bone is a continuing industry cost, the highest market returns for such materials are also in the East. Above all, the development of retail processing facilities permitted the maintenance of control over meat quality[5], and it retained for supermarket organizations a greater degree of market power in cattle markets[6]. In the West, while this may not have been as necessary, owing to proximity and market influence and the generalized availability of Western boxed beef facilities, Safeway also maintained such facilities, but closed them in the late seventies after protracted labour difficulties.

The development of larger 60,000 pound rail cars, to transport carcass sides, enabled the railways to offer more favorable rates, per pound of carcass shipped. The market power of retailers enabled them to extract from the packers most of the gains from this economy (75/25), through rebates on the landed prices of carcasses shipped from Alberta to Montreal. This was the destination of many direct from the West purchases. These rebates have been the subject of much study and controversy, and have been considered by some a deduction from producer returns. In the view of others, if the savings had not been extracted by Montreal buyers, they would have been retained by the Packers[7].

For producers, the competitiveness of the industry in determining prices for their cattle output remains a matter of serious concern. Increased concentration, consolidation, undue reliance of the market information system on the pricing reports of terminal markets, arbitrary carcass discounting within the existing grading system, the impact of lot size on price, the anxiety that buyers may discriminate among sellers on grounds

[5] See testimony before the Standing Senate Committee on Agriculture, by J. Levine, then Executive J.P. Retailing Steinberg Ltd., Issue No. 5, March 7, 1978.

[6] See testimony before the Standing Senate Committee on Agriculture by Dr. G. MacEachern, then President of the Agricultural Economic Research Council of Canada, Issue No. 1, December 14, 1977.

[7] *Ibid* — Testimony before the Committee by J. Levine, of Steinberg Ltd., March 7, 1978.

other than cattle quality, all these issues remain to be satisfactorily resolved. Many producers, and some of their representatives, believe that the current system is an excellent one, which could always be improved. Others believe it should be reconstructed.

The charges laid, under the Combines Investigation Act, against certain packing companies in Alberta for alleged restraint of trade in the hog industry during the 1965-78 period, cannot be expected to alleviate producer anxiety.

C. THE RETAIL LEVEL

Five major chains dominate the retail food marketing in Canada, through their market penetration in Canada's urban centres. These corporate chains, Loblaws, Dominion, Canada Safeway, Provigo and Steinberg account for more than 60 per cent of the retail food sales, through less than 15 per cent of the retail outlets. Their influence extends even further through various corporate connections on the wholesaling side for Loblaws and Provigo, and on the manufacturing side on the part of all these organizations. Loblaws is predominant in Ontario but through its parent company, Weston, is involved in most areas of Canada. Dominion, at the present time, is located primarily in Ontario, Manitoba and the Maritimes. Canada Safeway dominates the retail industry in Western Canada and Northern Ontario. Steinberg has been the dominant retailer in the province of Quebec, with an important presence in Ontario and representation through small warehouse outlets as far West as Alberta. With the acquisition of Dominion outlets in the Province of Quebec in 1981, Provigo is now in a position to challenge this supremacy as a retailer, having already surpassed Steinberg in volume of total sales, including its volume as a wholesaler. (See Tables 9 and 10.)

The retail food trade has remained competitive in Eastern Canada, perhaps because substantial shares of business remain in the hands of independent operators (many of them organized into voluntary cooperatives). This competition, while it sometimes takes the form of other than price competition, has in a cyclical fashion been fiercely competitive from a pricing point of view as well. This description cannot be applied to the West, where Canada Safeway has been strongly dominant. A restraining agreement, resulting from charges under the Combines Investigation Act, with regard to Canada Safeway operations in

the province of Alberta, has led to some development on the part of competitive chains, but has led to little evidence of increased price competition.

Meat sales account for about 30 per cent of retail sales. Both Provigo and Steinberg currently function as meat wholesalers and processors for their outlets in Quebec and Ontario. Such facilities are also available to some voluntary groups[8]. The market power of retail purchasing transmitted through a concentrated packing industry is seen by some as an important factor affecting producer returns. While the hotel, restaurant and institutional trades have increased their share of the total beef sales[9], the impact of retail demand remains a primary factor in determining market price levels for beef in Canada.

Beef marketing has traditionally been a central factor in retail store promotion[9]. Corporate chains have used the pricing of particular beef cuts to attract customers through their weekly advertising. In the East, there is a tendency to price lower value cuts more competitively to achieve mass movement of beef through retail outlets. Beef pricing in general, however, has tended to make that commodity a lower margin promotion item compared with pork, poultry, lamb, etc...

More recently, there has been a substantial increase in the level of beef prices. To complicate matters, the recent introduction of metrification at the retail level requires the presentation of beef pricing on a kilogram basis. Both these factors have an important impact on the ability of retailers to use beef in a promotional way. Beef prices may now appear to be expensive for the traditional cuts, which are promoted based on their mass appeal. The shift in demand, away from beef, to other meats, while initially leading to heavier retail inventories, and heavy "specialing" to dispose of the product, may ultimately have had a negative effect on beef merchandising. Higher prices and lower demand may have shifted Eastern retailers away from the lower margin approach. If psychological pricing is no longer possible, and beef produces a smaller share of the retail business so that it is not a prime mover in attracting retail clientele, then shaving margins to achieve mass movement is no longer profitable. Full margins would then seem more appropriate. If

[8] Boeuf-Mérite for Metro.

[9] See testimony before the Standing Senate Committee on Agriculture, by Messrs. MacEachern and Levine as specified earlier.

attractive prices for pork make it a satisfactory promotional vehicle, then promotional monies taken from margins are likely to be concentrated on pork merchandising. In turn, if pork merchandising attracts clientele, then advertising emphasis is likely to shift toward the sale of pork. In spite of the traditional analysis which reflects consumer preference for beef, a shift in advertising emphasis by retailers away from beef merchandising may have further affected the demand for beef.

The beef industry has traditionally relied upon the retail industry to merchandise its product. It may be that this traditional situation will no longer be available to beef producers as a matter of course. As a consequence, it may be that beef producers should consider the promotion of their own product in competition with the promotion efforts of other commodities, which have faced the competition from beef in the past. If beef producers are to expect a continuing and growing share of the consumers' food dollar in Canada, then the beginning efforts which are now being made to advertise beef, may need significant further development.

Within the pricing boundaries set by the U.S. market, the market power of the large retailer purchasers does have an effect on producer returns. The large retailer purchases act through the concentrated packing industry, and their retail power tends to be transmitted directly and have a direct impact on producer returns. The impact of price determination in the Montreal market, owing to large direct purchasers of carcasses from Western plants, has been the subject of much controversy and study as an important factor in this mechanism. It has been suggested in some quarters that some special measures are required to enable the industry to resist retail market power, in ways which could lead to higher producer returns. Action on the part of packers, in this regard, would be an illegal restraint of trade. The only legal means available to counter retail market power in the meat industry, under existing legislation, would require institutional rearrangements at the producer level. The existence of provincial producer marketing agencies operating under existing provincial and federal legislation, could provide the opportunity for market modifications to counter retail market power.

D. INTERNATIONAL TRADE

Canada's international trade position in beef and other meats has always been a central factor in any discussion of the beef

industry stabilization arrangements. Canada's net trade position has been variable over the last ten years. Canada is normally on an export basis for live cattle, and on an import basis for beef. A recent analysis of the situation on a net basis is shown in Table 11. This data shows that Canada has been on a volume net deficit basis until recently. The recent positive balance appears to have continued into 1980 and 1981. This more recent shift to positive balances is also borne out in the same analysis of Canada's beef trade as shown in Table 12.

A somewhat different analysis in Table 12 focuses on the Canadian situation vis-à-vis the United States. The Canadian balance of trade, taking into account both live movement and beef in cattle equivalent terms, clearly shows the importance of the U.S. market. The positive balance of movement is sometimes in excess of 10 per cent of Canadian output of slaughter cattle. Examining the situation from the point of view of total trade (Table 13) shows a much more variable situation. While net exports, in volume terms, were important in 1979 and 1980, there are deficit years, and years when the net positive balance is less important, Table 14 shows net value balances, with the U.S. and the world, on these same bases.

Canadian imports show a tendency to be of higher value per unit than Canadian exports. We tend to import special cuts, finished cattle and boneless beef, while exporting breeder animals and cows, offal and lower value beef products. The terms of trade are usually not in favour of Canada. The net balance of the beef industry in terms of international trade has been negative on the average over the last ten years.

The recent negotiations with the U.S. have lowered mutual tariff and trade restrictions on beef, and beef products, to 1 cent per pound on live cattle and 2 cents per pound on beef and veal and 4 per cent on portion cuts. Increasing transportation rates from the West could make imports of U.S. live cattle and beef more interesting, but there is no clear indication at present that this might be occurring. Changes in U.S. grading regulations, now being discussed, which would lead to leaner cattle, would encourage such movement. Canadian live exports, aside from breeding stock, have been in the form of feeder cattle and cows, but dressed meat exports have increased to become as important in recent years.

The whole question of Canada's international trade in live cattle and beef is important in contemplating major changes in

Canada's long-term policy toward the beef industry. Canada has been successful in maintaining a significant level of movement of unfinished animals for further feeding in the United States. In spite of the higher cost Canadian system, Western producers have been willing to continue to produce relative to this market opportunity.

The returns indicate that this production process has not been satisfactory from an income point of view for most producers . As long as U.S. markets for such products are the determinant of producer returns, it is unlikely that this experience will achieve full cost recovery and a satisfactory return on the average over time.

The other element of live cattle exports has been the movement of slaughter cattle. This is made up principally of exports of cows, particularly when Canadian producers engage in herd reduction in response to market conditions. This movement is in evidence both in the East and in the West. The most recent year shows an increased movement above the recent low level of 1980, and this may show the effect of rising economic pressures on decreasing Canadian herds of beef cows.

Interesting and important, as well, are the quantitites of beef that are now being exported by Canada, particularly to the United States. This movement, which has in the most recent two years, been the equivalent of about 300,000 head (Table 12) has been rising since 1978. This movement may be related to the increased competitiveness which a lower Canadian exchange rate can provide. It has become a substantial outlet for the Canadian industry.

On the import side, Canada continues to face a vulnerability to the impact of substantial changes in the size of live cattle imports from a market point of view. This was in clear evidence in 1981 and in early 1982, when substantial volumes of animals crossed the border in response to Canadian market prices. Indeed, an analysis of price data indicates that during 1981 movement was maintained during periods when pricing comparisons indicate that such movement was less than profitable. It may have been that contractual obligations, or the continuing nature of the trading relationships, fostered continued movement during these periods. It could also be related to the fact that less than fully finished cattle according to American standards (and therefore discounted) could meet the A^1/A^2

designation in Canada, yielding as well as top grade Canadian cattle. Simple price comparisons could therefore be misleading. Such trading relationships continuing over a period of time may develop their own momentum. The 1981 experience has emphasized the Canadian market vulnerability to responsiveness, by Canadian buyers, to import opportunities. Indeed, Table 14 shows that in large part because of the influx of live cattle from the U.S., Canada is again in a deficit position in terms of value for 1981.

Canadian beef imports have declined dramatically from the levels of 1976. Movement in 1980 was the lowest since 1971. The movement from the United States of higher priced cuts, appears to have been effectively discouraged perhaps by changes in Canada's exchange rate.

These data indicate alternating periods of deficit and surplus in the value balance of trade. While these net value figures are not large in relation to Canadian trade, the size of movements in one direction or another has been substantial and represents up to 10 per cent or more of Canadian consumption. It is clear that they are of sufficient importance that they must be given serious consideration as part of the process of determining long run stabilization programs for the Canadian beef industry.[10]

[10] The Meat Import Act provides for maximum beef and veal imports based on the 1971-75 period. However, this is subject to a commitment signed in 1980 under G.A.T.T. for minimum access of 139.2 million pounds of beef and veal adjusted annually for changes in the Canadian population. The adjusted minimum figure for 1981 would be 141 million pounds. The total actual 1981 imports were 118 million pounds, although the provisions of the Act would have permitted entry of up to 160 million pounds.

The Act provided the Minister with discretionary powers on imports, subject to the limitation indicated above. While the legislation can protect the Canadian industry from extreme international instability, it excludes live cattle, and canned and cured products. It is not designed to address problems of income instability or continental beef price levels.

II. BEEF MARKETING, PRICING AND PRODUCER RETURNS

A. PRICE DISCOVERY

The fragmentation of beef production among many small producers, coupled with the concentration of the beef industry at the processing and retail level has created anxiety on the part of many observers regarding the reliability of existing price determination mechanisms to ensure maximized competition for the producer output and a fair return for producers. As the public auctions have increasingly given way to private treaty sales direct to packers, the many small scale producers must increasingly rely on intermediaries for their marketing. With close to 80 per cent of slaughter cattle now sold directly to packers, many producers have their output marketed by the operators of commercial feedlots. There is continuing concern that the prices established on public markets, which handle only 20 per cent of slaughter cattle volume, could be unreliable and could serve as a depressed price-setting indicator for the balance of beef marketings.

Such concerns were documented by investigations carried out by the Commission of Inquiry into Beef Marketing in Canada, which reported in February 1976. Serious inequities were identified in the prices producers received for their output.

Some people believe the current situation has improved from the producers' point of view. A recent study[11] supports this position in Alberta. Although size of lot was a negative factor in price, the study found most price variation, which occurred within grades between the Edmonton and Calgary market, could be explained by differences in carcass yield. The study also revealed that during the 1975-80 period, the proportion of

[11] *A Comparative Analysis of Pricing Efficiency in Alternative Markets for Alberta Slaughter Cattle*, prepared for the Alberta Cattle Commission by Dawson, Dau and Associates Ltd., October 1981.

inspected slaughter animals produced in Alberta, marketed through public yards (including out of province shipments), declined from 19 per cent to 10 per cent. However, the study did not deal with the relationship between these market prices and those paid for product delivered directly to packing plants. It would be interesting to learn whether for the majority of slaughter cattle there are large price variances relative to terminal markets based on lot size, and whether larger sellers receive higher than market established prices.

The public auction system has proved costly[12] and inconvenient, relative to the alternatives, and has encouraged direct sales to packers. The local auction system can also be costly, and has some inherent competitive problems owing to the fragmentation of supplies.

Only price determination at auctions held at terminal markets is regularly reported by government. Many feel these markets cannot be relied upon to provide maximization of competition. For the small scale operators, who are very numerous in the industry, marketing one's own cattle often leads to a lack of confidence in the marketing system. It was voiced a number of times during the Committee's hearings that many are convinced that poor bargaining power and insufficient market information leaves small producers at a serious disadvantage. Those who market through feedlots usually must rely on others to negotiate returns.

Experimentation is occurring in a number of places to devise a method which can function at low cost, meet system requirements, and enhance competition in beef markets. It derives from a body of research which indicate that the public auction system is relatively costly and that the technology is available to permit the industry to seek alternatives aside from the present private treaty system. Of particular concern in the movement through public stockyards and country auctions are the bruising, shrinkage, costs of handling and the costs of carry over, when animals are not sold the same day as they are brought to stockyards, or are held over from one day to the next for slaughter. Transportation costs, commission fees, yardage and

---

[12] *Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada.* A working paper prepared for the Standing Senate Committee on Agriculture by Roygold Marketing Systems Ltd., July 1981, Table 40.

feeding costs all add up so that the final cost is many times that associated with direct marketing to packing plants.[13]

One of the alternatives being considered is a compulsory teletype system where by cattle would be sold by producer lots and cattle specification, on a Dutch auction bidding system, based on an A grade, with negotiated differentials for grade variation and railgrade settlement. Reduced costs would not likely be achieved without the compulsory feature because of the structure of the Canadian cattle production system, with its many small producers and their lack of bargaining power in dealing with packers and the need to achieve capacity facility usage to minimize costs. Advantages identified include:

1) Lower cost.
2) The pricing efficiency of railgrading.
3) Reduced packer carry over costs through designated delivery times.
4) Equal sales opportunity and increased competition.
5) Reduced transport costs.
6) Reduced marketing time.

Some of the disadvantages include:

1) Additional railgrading costs including producer lot identification.
2) The loss of access to two-way (potential feeder) cattle.
3) The loss of fixed capital in current auction systems.
4) Increased price variability in the absence of pooling.
5) Loss of freedom of marketing channel choice.

It was estimated that a compulsory teletype auction system would yield system costs equal to half those of the terminal market, two thirds of those of country auctions and about equal to those of direct to packer marketing.

Another idea, which has been explored, is the use of what is termed a simultaneous progressive auction[14]. This involves progressive bidding on all lots simultaneously rather than on

[13] *An Evaluation of Alternative Marketing Systems for Cattle in Canada*, unpublished background paper prepared for the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef, 1976.

[14] "A Simultaneous Auction as a Marketing Tool for Slaughter Cattle", R. Raikes and L.W. Dippold, *Canadian Journal of Agriculture Economics*, 26(2) 1978.

individual lots. This becomes feasible with the availability of an electronic auction system managed on a regional and even national basis. Such a system would permit simultaneous bidding on a live weight or carcass basis, the market determination of grade differentials, multiple bids, associated with different order sizes at different locations. Such a system could be particularly appropriate for the specification selling of large lots of cattle by a national agency on a weekly auction basis. Sales would only be confirmed with such a system after auction closing. Lots would be sold to the highest bidders by railgrade at major locations based on quantities offered by producers at established prices. This auction system, while it cannot prevent collusion, reduces the effect of declining buyer interest as the auction progresses, and increases the supply risks involved in potential collusion. Such a system maximizes the number of buyers by permitting retailer bidding by specification for custom slaughter. This system permits sellers the option of delivery after the price is known, with subsequent allocation of supplies among high bidders.

Alternative selling methods for slaughter cattle, include a video listing service, as well as electronic auctions. (See Table 15.) The Ontario Beef Exchange[15], which was introduced in 1977, offers slaughter cattle on videotape to buyers. Information included is the seller's identity; and the location, live weights, sex, breeding background and feeding regime of the cattle. Buyers can decline sales offers, and cattle are moved directly to packers after being weighed en route on a third party scale. Cattle can be sold on a live or railgrade basis at the seller's option. Some packers have declined to participate in sales on the Exchange.

A study[16] of alternative marketing methods for slaughter cattle which examined this option concluded that if it were widely used this method would be slightly lower in cost than the direct to packer approach, and about 40 per cent of the cost of marketing through terminal markets. However, the lowest cost method was found to be the electronic teletype auction (Dutch-clock auction system, as developed by Dr. Larry Martin), which was about 35 per cent of the cost through country auctions.

---

[15] See testimony before the Standing Senate Committee on Agriculture, April 17, 1981.

[16] *An Economic Comparison of Alternative Selling Methods of Slaughter Cattle in Ontario*, L. Martin, R.R. Richards, W.R. Usborne, University of Guelph, January 1979.

Extrapolations of the results of this study, in the Committee Working Paper[17] indicated that this type of system could have saved the industry, on a conservative basis, $21 million, and perhaps much more. The Working Paper points out that the major savings of such a system, from the producers point of view, could result from enhanced competition. The paper estimated that each 1 per cent increase in the producer returns from sales of slaughter cattle equals $25 million[18]. That producers benefit from such enhancement of competition, in the beef cattle market, is possible and has recently been underlined by charges brought against four meat packing plants in Western Canada, under the Combines Investigation Act, for allegedly "conspiring ... to prevent or lessen unduly competition in the trade of Alberta hogs or pork products",[19] between January 1, 1965 and December 31, 1978. The hog market has historically had a much more orderly marketing system than the beef industry.

The pricing efficiency of any marketing system is based on the extent to which it approaches the characteristics of perfect competition. These characteristics include:

1) Equal access of all sellers to all buyers and vice versa.
2) Buyers and sellers must have equal access to current market price information.
3) Participants must have equal bargaining power.
4) Participants should not be able to influence supply and demand artificially.

On balance, the electronic auction method satisfies these criteria to the greatest degree, although other methods satisfy some criteria as well as does this approach. However, there are operational considerations in using this method which remain to be dealt with. Not the least of these is the need for greater specificity within grades, and designations to permit more effective specification selling. There remains the problem of producer identification at the carcass stage if this method were to be used to sell slaughter cattle on a simultaneous auction

---

[17] *Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada*, Table 40, and prepared for the Standing Senate Committee on Agriculture by Roygold Marketing Systems Ltd., July 1981.

[18] *Ibid*, page 95.

[19] "Four Meat Packers Hit with Federal Charges", *the Western Producer*, March 11, 1982, P. A3.

basis. There is also the need for developing parameters for trading of delivered product which proves to be outside the product designation of buyers. Management would be a crucial factor in the successful operation of such a system.

The technological feasibility of such a system is well established, although specific computer programs would have to be developed to meet the particular requirements of any regional or national electronic auction system. A presentation to the Committee by Infomart[20], the company developing the Telidon system, made clear that there was great interest in exploring the mechanics of such potential uses of the system. Technical feasibility was not a problem, and there was great eagerness to illustrate and develop potential uses. Expectations of sharply declining prices for remote computer terminals make this option increasingly feasible.

A proposal[21] for the establishment of a non-profit corporation to implement an electronic auction system in Ontario was also presented to the Committee. Essentially, according to the proposal, individual lots of at least 12 head would be auctioned by description through the corporation acting as the third party. Smaller lots would be offered on a commingled lot basis. Sales on a liveweight basis would be completed at a specified weighing point. Sales on a carcass weight or carcass weight and grade basis would take place at packing plants, approved under a beef cattle marketing act. Differentials for weight and grade would be established by a committee of the corporation, and adjusted as necessary. Selling fees would be made up of a listing and description fee and a selling commission. Current rules would apply for payment on a liveweight basis, with payment on a carcass basis within 48 hours. The fee would permit listing of "no sales" up to 3 times during six business days.

B. PRODUCER COSTS OF PRODUCTION AND RETURNS

Data available for 1975, provided in the Committee's report, indicated the cash cost of producing a feeder animal was

[20] See testimony by Infomart before the Standing Senate Committee on Agriculture, April 7, 1981.

[21] See testimony by the Ontario Beef Exchange before the Standing Senate Committee on Agriculture, April 7, 1981.

$4.56/cwt. cheaper in the U.S. than in Canada. In a comparison of cow-calf enterprises, it was estimated that production costs were $10.64/cwt. higher per calf in Canada.[22]

More current costs are available from generalized industry cost evaluations. Based on the data in Table 16, the production costs for slaughter steers in 1980 were about $86.00/cwt., or $2.00/cwt. higher in Western Canada, compared with the U.S. Corn Belt.[23]. However, approximations of costs made by the Saskatchewan Beef Stabilization Board, on a full cost recovery basis, are much higher. Allowing for only 55 per cent of non-cash costs, the support price was established at $87.00 per cwt.[24] On a full cost recovery basis, costs in early 1981 were estimated at $115.00 per cwt.

Examining the cow-calf situation, it appears that the reduced differential in costs for finished cattle production, between Western Canada and the U.S., may have been achieved at the expense of cow-calf operators through downward pressure on calf prices. Data from three studies carried out by Alberta Department of Agriculture are shown in Table 17.

1. CANADIAN PRODUCER RETURNS

The record of producer returns over the last ten years has been highly variable. Data prepared for the Canadian Cattlemen's Association shows positive net income flows in the beef industry of about $140 million per year, in current dollars, during the 1971-80 period, and about $160 million per year in 1976 dollars during this period.

Further calculations show that, on a per head basis, cow-calf operators averaged about $31 (current dollars) per head return in the East and $38 per head in the West during the 1971-80 period. Feedlot operators during this same period averaged about $10 per head in the East and about $4 per head in the West. (See Tables 18, 19 and 20.) Such returns appear insufficient to ensure long-term industry viability. This includes after cost return to labour input, risk and management.

---

[22] *Recognizing the Realities:* A Beef Import Policy for Canada, The Standing Senate Committee on Agriculture, October 1977, Table XI and XII, P. 40-41.

[23] References: Broadwith Hughes and Associates; and *U.S. Livestock and Meat Situation.*

[24] *The Saskatchewan Beef Stabilization Plan*, published by the Minister of Agriculture, Government of Saskatchewan, 1981.

On this basis, (Canadian average $36.77 per head) producers with 50 cows would have earned less than $2000 per year over the ten years. Assuming an operation with 100 cows (only 4 per cent of beef operations have more) producers would have averaged an annual net return from cow-calf operations (72.25 feeder animals marketed per year) after allowance for calving rate (85 per cent) and herd replacement (15 per cent) of $2,650 per year over a ten year period.

It is recognized that these calculations are based on market value for operator-produced feed inputs and capital costs for producer equities. However, these costs express real opportunity alternatives for producers. These returns indicate that only very large operations could provide a labour and management return which might be considered satisfactory, relative to alternative income opportunities. It is true that for many producers using marginal land there is no real opportunity alternative.

The 1976 census showed that there were only 149 producers with herds of 500 or more cows, who might be expected on this basis to earn $15,000 per year or more from their labour and management in the beef enterprise. This group constitutes less than one tenth of one per cent of the total number of beef operations in existence at that time. The implication is that most of those engaged in beef production are likely to find returns unsatisfactory over the longer run. This environment is not one likely to encourage long-term use of production planning investment, or stock improvement, by most producers, nor to encourage the development of industry infrastructure.

2. THE IMPACT OF THE CONTINENTAL MARKET

Canadian beef producers operate within a continental framework. They are subject to the functioning of the beef cycle which is a primary factor in determination of the market prices for their industry output. It is the nature of the cycle that changes in consumer demand for beef reflect on processor demand for slaughter cattle. This finally reflects on the feedlot demand for calves and for feeder cattle. The characteristic of the beef cycle, exhibiting large swings in the

marketing system, creates income and industry instability which affects consumers as well as producers. Changes in supply and demand for competitive products like pork and poultry complicate the operation of this cycle. Other important factors, such as in the personal disposable income of consumers and producers feed costs and other costs of production in an inflationary environment, can also have a marked effect on the functioning of the cycle. It is suggested that the reaction of larger scale commercial producers tends to be more volatile and thus more important in price determination. These reactions are based on lower operating cost structures than those available to the vast majority of producers.

With all these complexities, and with a border more and more open to product movement, both continentally and internationally, producers face an increasingly difficult task in determining rational courses of action in the operation of their beef enterprises.

Indeed, while all these factors are important, they are probably, in many instances, irrelevant as determinants of beef prices. Considering how much larger the U.S. industry is than Canada's and that its impact on the Canadian industry is commensurate with this difference in size, it is possible to say that it is the operation of these factors in the United States which determines Canadian prices.[25] Canadian determinants have an impact on Canadian prices, within the range of costs created by tariff and transportation costs in both directions, given the U.S. price. As long as the Canadian price remains no higher than the U.S. price plus tariff and transportation, (plus an allowance for trim on fatter U.S. cattle, or conversely, minus the differential for less than U.S. choice cattle which can match the yield of Canadian A^1/A^2's, and a factor to allow for "friction" before buyers seek new market sources), the effect of Canadian conditions will not be cancelled out by imports from the U.S. Indeed, the impact of live cattle imports from the U.S., in early 1981, was an object lesson in this regard. The dollar impact is obvious from Table 14. Conversely, price declines for slaughter cattle in Canada

[25] *An Economic Model of the Canadian Red Meat System*, Peter Tryfos, published by the Agricultural Economic Research Council of Canada, 1974, P. 11.

could lead to exports of fat cattle to the U.S. which would strengthen the Canadian market when prices were lower than the tariff and transportation difference. Exc' ange rates must also be considered in determining these pric(ranges. Thus it is the scale and efficiency of U.S. producers, relative to conditions in the U.S. market, which determines the willingness of farmers in the U.S. to produce, and incidentally the range within which the Canadian market system will function. The price of slaughter cattle in Canada is directly linked to the supply and demand for cattle in the U.S. While prices in Canada can vary from those in the U.S., this variation is constrained by the effect of variable exchange rates, tariff or $1.00/cwt. and 1981 transportation and brokerage costs of about $6.00/cwt.[26] These latter costs have reportedly doubled since 1979.

The impact of Canadian imports from the U.S., which often equal up to 5 per cent of the Canadian production, compared with the negligible size of Canadian exports relative to U.S. production, is the basis for the direct relationship between slaughter prices. Table 21 and Figure I illustrate these relationships. Canadian prices averaged $1.51 (Cdn. $) higher than the Omaha price over the five year period. This compares with a five year average variance of $2.11 when the Committee's 1977 report was written. The price relationships have obviously become more closely linked since then. In Figure II are shown import movements of live cattle from the U.S. in 1980 and 1981 superimposed on a comparison of Toronto prices with landed Omaha prices.

While 1981 prices in Toronto clearly reflect insufficient returns to producers to cover costs, which was also the case in the U.S., they were driven down by live cattle movement from the United States.

If the U.S. production costs are lower than those in Canada, the direct relationship between U.S. prices and Canadian prices must eventually translate that economic reality into returns for Canadian producers. Since American producers,

[26] Brokerage and transportation costs Omaha-Toronto per cwt., annual average 1979: $3.00, 1980: $5.02, 1981: $6.04, 1982: $5.94 — Canfax, Canadian Cattlemen's Association.

with their lower cost structures, will tend to operate based on a cyclical pattern, which will differ from the Canadian situation, the Canadian market can become out of step with the U.S. market. This means that price increases are weakened and declines are aggravated in the Canadian market. It also means that eventually U.S. production costs, rather than conditions in this country, will dictate Canadian prices.

The concept of a pricing differential within which Canadian conditions apply, and outside of which U.S. conditions apply, has been well illustrated by Dr. Larry Martin.[27]

In Figure III the demand for product by Canadians is illustrated by the line DD'. Price P_{us} denotes the price of product in the U.S., P_{us} + tr is the U.S. price plus transfer cost from the U.S. to Canada (the import ceiling), and P_{us} − tr is the U.S. price minus transfer cost from Canada to the U.S. (the export floor). The latter two points on the price axis represent the limits of the range in which Canada's price will normally occur relative to that of the U.S.[28]

Thus, the range of possibilities for the Canadian market price at Toronto varies between $7.00 above the U.S. price ($1.00 duty, $6.00 brokerage and transportation costs from Omaha to Toronto)[29] to $7.00 below the U.S. price. As shown if the Omaha price were equal to 1980 cost of production in the Corn Belt States, that is $84.00, then the maximum Toronto price permitted by the import ceiling would be $91.00. Based on the relationships between the Toronto and Calgary markets for slaughter cattle, ($73.93 versus $80.00 for A^1/A^2 in 1981 and $74.59 versus $80.74 in 1980[30]) about $6.00, the maximum price possible in Calgary would be $85.00. This would be one dollar less than the estimated cost of production in the West, in 1980. From these prices marketing costs of $1.00 to $2.50 per cwt.[31] would have to be deducted and the

[27] *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*, L. Martin, University of Guelph, Technical Report No. E/I 1, Economic Council of Canada and The Institute for Research on Public Policy, 1981, Figure 2.9, P. 26.

[28] *Ibid* — P. 25.

[29] This is not to say that all cattle coming into Toronto come from Omaha. For the sake of consistent costing, the terminal market is used as the base.

[30] *Livestock Market Review*, 1980 and 1981, Marketing and Economics Branch, Agriculture Canada.

[31] Table 22.

effect on producer average sales returns of a herd grade-out mix (with an 80/20 split and an average discount of $10.00 on cattle grading below A^1/A^2, the average returns are reduced by a further $2.00 per cwt.). This would mean a maximum farm price of $82.00, or $4.00 per cwt. below the average costs. Conversely, prices could fall by $14.00 below the cost level in Western Canada before the accessibility to the American market would dictate that the export floor would prevent any further declines in market prices in Canada.

In practice, over the last five years, prices in Toronto have averaged about $1.50 above the U.S. price. Based on this comparison (given the U.S. market prices at U.S. producers' cost in 1980) this would mean that producers in the West could expect to receive, on the average, a market price of $6.50 less than their cost of production.[32] During 1980 and 1981 the Omaha-Toronto differential averaged $2.59. This would improve the situation by about $1.00/cwt., or a figure below cost of $5.50 per cwt. Taking marketing costs and sales mix into account the Western producer's deficit, on the average, would be $8.50 per cwt.

The degree to which American markets permitted prices above the U.S. cost of production would dictate the degree to which producers might receive their costs, based on this example and on historical patterns. Given the Canadian market price determination mechanism, the U.S. price would have to be $8.50 above U.S. cost of production (using the 1980-81 price differential Omaha-Toronto), in the Corn Belt States, in Canadian dollar terms, (or about $6.50 U.S.) before producers in the West could expect to attain a market price equal to their average cost of production.[33] (Since the U.S.

---

[32] $84 (Omaha choice steer average price) + $1.50 (average Toronto-Omaha differential) = $85.50 (Toronto A^1/A^2 price) — $6.00 (Toronto-Calgary differential) = $79.50 compared with 1980 production cost of $86.00.

[33] Actual A^1/A^2 prices at Toronto averaged $81.10 during 1980. On this basis Alberta feedlot operators, taking into account: 1) the Toronto-Calgary spread ($6.00) and the marketing cost (minimum $1 per cwt.) and grade-out mix ($2.00 per cwt.), actually averaged $72.00 per cwt. for steers, or $14.00 below average production costs for slaughter steers during 1980. In the East, based on available data the comparable farm cost figure ($82.02) would not have been attained by a margin of about $4.00 per cwt.

animals which did not grade U.S. Choice, could still match the Canadian A^1/A^2 Grade, and would be available for a lower price, the indicated differential may be too generous. It has been estimated that the differential could be lower by $3.00 per cwt. This could help explain the smaller actual spread which appears to be operative in reality.)

It is clear, of course, that any strengthening of the Canadian dollar would aggravate the situation for Western and Canadian producers. A 90 cent Canadian dollar would reduce Canadian returns by a further $5.00 per cwt.

It is the reality of this situation for Canadian beef producers which has prompted members of the Committee and many others in the beef industry to contemplate ways and means of insulating Canadian producers from their close links with developments in the U.S. market. It is clear that only when U.S. producers are earning returns substantially above their costs, that Canadian producers are likely to receive a return which could be profitable on the average. Also, in that increased scale and pressure for productivity gains, relative to alternative sources of protein, proceed more quickly in the U.S. than in Canada, Canadian producers will likely face a continuing return below their average cost of production.

3. GOVERNMENT INTERVENTION

Not surprisingly, there has been an increasing degree of government intervention in the beef industry, as in other areas of agriculture. It has occurred at the provincial as well as at the federal level. At the federal level, there have been a number of programs which have had the effect of altering the balance of economic forces operating in the industry.

a) FEDERAL GOVERNMENT POLICIES

1) CROW'S NEST PASS RATES FOR GRAIN

Statutory grain rates which were enshrined in 1925, and are currently being discussed for modification, have been thought to have the effect of encouraging the exportation

of grains rather than the utilization of such grains in Western Canada. During many of the past years this effect may have been more theoretical than real as a result of obstacles within the transportation system, which caused higher on-farm inventories, and led to domestic (Western) markets for grain not being closely related to price determination in export markets.[34] Nevertheless, as the grain distribution system has been improved and inventories of grains fell to manageable levels, the impact of the Crow's Nest Pass Rates increased feed costs to the livestock industry above those which they would otherwise be with cost-based transport rates. Current discussion regarding statutory grain rates are important in this context. While livestock producers are aware of the trade-off such a change requires the grain sector to make, it may have been overlooked by beef producers that, together with increased competitiveness versus U.S. fat cattle production, lower domestic grain prices can only increase the competitiveness of Western hog production, versus slaughter cattle. This is also likely to encourage increased pork supplies within the Canadian system.

2) FEED FREIGHT ASSISTANCE

It is clear that this program tends to improve the competitive position of beef producers in the provinces of British Columbia, Northern Ontario and Quebec, as well as in the Maritime provinces. The majority of the grain delivered under the program goes to British Columbia and Quebec. In both these provinces there has been an effort to increase beef production shares. However, since feed freight assistance is much more relevant to finishing operations, rather than cow-calf operations, and since beef finishing has tended, over the past ten years, to become increasingly concentrated in the West, rather than in the East, this element of government intervention does not appear to have been highly relevant. In any

[34] *The Anatomy of the Canadian Barley Market*, L.A. Malmberg, prepared for Alberta Department of Agriculture, July 1980.

event, it is quite possible that in the absence of feed freight assistance in the East, feed supplies could have been supplemented by increased production of Eastern corn, or imports of U.S. corn, with little net effect on the livestock picture.

3) THE AGRICULTURAL STABILIZATION ACT

Current legislation provides for stabilization payments to producers on a mandatory basis, should the average return fall below 90 per cent of the average market prices over the previous five years. This market price is adjusted by the difference between the present year's cost of production and the average of the cost of production in the previous five years including only cash costs. This formula has not resulted in any payments since 1976, when a payment based on a 95 per cent level of support was made.

From time to time there have been suggestions for modifications to the program. (See Table 22.) Since its amendment in 1975, to a five year base and a mandatory 90 per cent of the five year average, and a provision for allowance in changes in cash costs, except for hogs, there have been no payments for beef under the program on a mandatory basis. Opinion has grown, that the support basis is too low. Also, under the program support prices cannot be announced in advance and therefore its effectiveness is greatly reduced and some uncertainty remains. There are other perceived problems with the program. For example there is no mandatory arrangement for cow-calf operators, the basis of the industry. Again, many people feel that annual programs do not provide adequate protection and that shorter program periods are necessary. Also, although the Act provides for participatory producer financing of support above the minimum level, no procedure has been developed for such financing.

A number of ideas have been voiced, which have included:

—a shift to a guaranteed margin approach;

—provision for a participatory program by producers, or producers and provincial governments;

—the addition of beef/cow-calf to the list of mandatory commodities;

—the establishment of quarterly programs.

The implementation of such a program on a quarterly basis would involve the development of a support price based on quarterly cash costs plus average margins on a five year average basis. The support price relative to margin could be announced early in the operating year, and producers would be guaranteed that within the year they would receive a return on their labour, management and capital no less than their average return in the preceeding five years. The significant problem remains, as it does with the current program, that if beef producers have not achieved the margin in previous years, or only one which is very low, as appears to be the case from available data on returns, then such support would be of little assistance.

The elements in the Act which provide for producer participation above the mandatory level, remain to be investigated. The Committee heard from some individuals who proposed the implementation of a tripartite program, involving federal and provincial governments with producers, in the development of an income insurance program, which would replace the existing pattern of individual provincial programs and the Agricultural Stabilization Act.

b) PROVINCIAL GOVERNMENT INCOME ASSURANCE PROGRAMS

Provincial governments have reacted to the situation in the beef industry by developing some programs to assist producers within their jurisdiction. Many of these programs have taken the form of cash and loan arrangements which assist beginners and other beef producers in developing their enterprise. These programs are generally available with varying levels of generosity. Any program designed to

equalize producer opportunity across the country would have to be constructed in a way which takes into account the impact of such a program in reducing regional producer costs. Quebec, Saskatchewan, Alberta and British Columbia have been particularly generous in moderating market-determined costs of capital. There are other ways to assist producers, ranging from assistance in the development of water facilities for cattle, to the leasing and sale of government grazing lands at prices well below market value. All these elements alter the competitive position of beef producers from one province to another as well as within provinces and may render quoted cost figures inappropriate.

Of particular significance is the recent development of income insurance programs in British Columbia, Quebec, Saskatchewan and Manitoba. These programs provide beef producers, through deficiency payments, with an assured level of returns when prices are low. The programs have been matched by ad hoc payments in other provinces, such as those in Alberta, Ontario and Prince Edward Island. In the instance of Alberta, it has been hinted by government officials that such payments could be repeated. If this is the case, the Alberta intervention is likely to become part of a continuing program.[35]

The proliferation of provincial government programs may alter normal supply responses by beef producers and stimulate production regardless of market prices. This would tend to ensure generous supplies relative to Canadian demand, and a Canadian beef industry operating on an export basis for finished beef and which was more likely to be in a chronic loss position. For those producers in provinces whose treasuries could not compete, beef production would gradually cease to be feasible.

This course of events appears to be following a parallel course to that which has developed in the Canadian hog industry. There are at present income insurance programs for hogs in 8 out of 10 provinces. The resulting over-pro-

[35] See appendix A for details of plans and programs.

duction has placed the industry in a chronic loss condition and has aggravated the situation of beef producers, because of the competition from relatively low priced pork in consumer markets.

c) AGRICULTURAL CREDIT PROGRAMS

The nature of the beef enterprise, with its substantial lead times between production decisions and marketing, creates a significant dependency on the borrowing power of participants. Representations made to the Committee made clear the difficulties participants were facing in negotiating for the financing they required to carry on their business. For those who were successful in negotiating credit, the escalation in interest rates, which producers experienced in 1980 and 1981, created financial difficulties. Aside from programs offered by the Farm Credit Corporation and provincial credit programs, short-term credit, at high interest rates, was often all that was available.

Tables 23 and 24 give an indication of credit that has been available to beef producers through the F.C.C. In excess of $90 million was made available to about 1000 beef producers in 1980-1981.

A number of programs are offered at the provincial level, particularly focused on beginning producers. For example, in Quebec the Agricultural Credit Office will assist with borrowings up to $250,000. Interest rebates are provided for costs above 2.5 per cent on the first $15,000 and above 8 per cent on the next $135,000 ($185,000 for joint enterprises). In Alberta rebates from commercial rates of 2 per cent to 3 per cent are provided under certain conditions. In British Columbia, the Agricultural Credit Act provides for rebates above an annually established rate. (This was 12.4 per cent in 1980 and 18.2 per cent in 1981.) The rebate figure currently equals 1 per cent less than the average bank rates to a maximum benefit of $10,000. In Saskatchewan, the Farm Start Program provides for borrowing assistance for those with assets below $200,000. Grants of up to $8,000 are offered together with loans to a maximum of

$90,000 at 6 per cent for 5 years and 8 per cent for an additional 10 years. Additional bank guarantees are available up to $35,000. None of these programs focus on beef enterprises.

The recent income assurance program established in Saskatchewan has been criticized because, although it is designed to encourage the cow-calf operators to finish cattle in that province, no new credit or financing initiatives have been established to assist such operators in taking advantage of the program. It has been estimated by Alberta government officials that 70 per cent of cattle in feedlots in that province are being finished on a custom basis. Financing is crucial to these activities. A similar structure would be necessary in Saskatchewan for finishing to be done there.

The availability of additional sources of financing for beef producers, at fixed rates, over the life of the production cycle, was one of the issues stressed during the Committee hearings. The Canadian Cattlemen's Association advocates that increased funding be made available through the Farm Credit Corporation, and has suggested innovations modelled after Production Credit Associations in the U.S. Essentially, these proposals involve producer financial resources as a source of agricultural credit.

A study[36] regarding the feasibility of income averaging trust accounts was carried out for the Alberta Department of Agriculture in 1976. Based on this work, it was estimated that in excess of $370 million was potentially available for income averaging trust accounts. If such a vehicle were available to Canadian farmers, to finance agricultural activity, the main source of such funds in these calculations would be from the grain sector and from bank deposits of producers. Given that the scale of Alberta agriculture is roughly 20 per cent of Canadian agricultural activity, it is clear that well in excess of $1 billion might be available through their trust accounts. Such trust accounts would

[36] *Feasibility of an Income Averaging Trust Account*, prepared by Peat, Marwick & Partners, for the Alberta Department of Agriculture, March 1976.

enable farmers to put aside, and shelter from tax, portions of their income during profitable years for withdrawal during periods when returns did not prove to be as favourable. In return for sheltering such income from tax, farmers would agree to accept rates of return below those established on commercial markets. The funds would be made available as a credit source to other farmers on a short or medium term basis, at below commercial rates. Being independent from commercial market rates, these funds could be offered on a fixed basis for periods appropriate to the production cycles being financed.

The introduction of such a program could respond to the perceived need which many producers expressed to the Committee during its hearings, and which also was expressed to the House of Commons Agriculture Committee during its deliberations on the amendment of the Farm Credit Corporation Act.

A program for the sheltering of taxable income would require a modification in current government policy regarding the establishment of such accounts. Provisions of a similar nature were eliminated in the November 1981 budget.

III. SUMMARY

The relative position of the Canadian beef industry versus producers in the U.S. is crucial to an evaluation of policy options for the industry. If Canadian producer costs are inherently higher in Canada, yet U.S. costs tend to dictate Canadian prices, the Canadian beef industry will be under continuous external pressure. Indeed, given the historical pattern, Omaha prices at producer cost mean below cost returns for Canadian producers. This would eventually tend to lead to import displacement. The current exchange rate situation has no doubt ameliorated the industry's position and led to a buoyant level of exports of both live cattle and processed beef. However, this is likely to have occurred at levels below average costs of production in Western Canada. In 1980 and 1981, a price recovery dictated by Canadian conditions has been thwarted more than once by live cattle movement from the U.S., leaving Canadian beef producers in difficulty in the face of higher costs.

Even allowing for the generalized effect of depressed economic conditions on beef demand, it remains clear that for beef producers in Canada to have the assurance of receiving an equitable return for their product, increases are required in beef prices to producers. Even if Canadian producers should reduce the quantity of product they were willing to offer, this would not necessarily lead to an improvement in prices. Any improvement would depend on U.S. conditions in the livestock industry, if Canadian prices were at or near the import ceiling. Thus, the remedy for the distress which Canadian producers have been facing could lie outside the Canadian system. The losses which producers have been facing, and for which they have received some compensation in some provinces, can be a chronic combination of higher production costs in Canada and supply-demand conditions in the U.S. To the degree to which this is true, there is no solution as long as we retain an open border with the U.S.

Some longer term remedies have been advanced, including improved productivity and lower production costs for beef. Specifically, it has been suggested that producers pay more attention to the quality of their breeding stock. Another suggestion has been the improvement of the productivity of range lands and pastures. In these instances, the suggestions require higher initial cash costs (of production) even though ultimate costs may be lower. The current volatility of beef cattle prices, and the difficulty of projecting potential sales returns in a rational way, may make such suggestions seem impossible to beef producers. Indeed, for the tens of thousands of small scale producers such suggestions are financially unrealistic. A study of the industry has clearly indicated that the continued participation of many producers in the beef industry depends on the utilization of lands with little alternative use, and labour which might otherwise be unemployed or under-utilized.

Solving the productivity problem may be related to solving the price and supply instability problem. The obvious solution is for many producers to leave the beef industry to lower cost producers. The alternative of import controls can be safely implemented only by introducing a Canadian supply management system for beef, one which could be paid for from the marketplace. In the absence of such direct producer and government action, only costly income support systems can prevent numerous departures from the beef industry.

The Working Paper prepared for the Committee outlined a number of options[37] for implementing supply management systems to address the producer returns problem. Two of the options offered, the Dairy Commission model, and the producer agency model (the deficiency payment system), would minimize interference in the open market system operation. These models would permit market functioning to clear available supplies in the market, and minimize interference with cross-border trade movements. They would provide for import controls to be negotiated by the Government of Canada to ensure more orderly import movement, while allowing traditional export movement in both instances. This would also minimize interference with intercommodity competitiveness, for example, with pork. Producers could

[37] See Appendix B.

count on deficiencies in market returns, relative to costs of production plus a reasonable return, being made up in the first case by transfer payments from the treasury and in the latter case by charges against product moving through the marketplace. In both instances, quota controls would be required to ensure that a full cost recovery system for producers did not create an incentive to overproduction. In both instances, forecasts would be required of future domestic and traditional export market needs, so that national quotas could be established in as appropriate a way as possible.

The producer agency model described would provide for a central selling mechanism to ensure maximization of competitive bidding, equity among producers in the sale of their product, and a more equal bargaining between producers and other elements in the distribution chain. Such a national institution might also be in a position to develop forward contracting of product for export, and perhaps domestic use, based on private treaty arrangements with packers, producer or provincial participant bodies. Such a body could also investigate measures to encourage the genetic improvement of Canadian breeding stock, the development of more accurate specification in the feeder and slaughter cattle grading system, and the implementation of electronic marketing systems.

In the producer agency model it is suggested that costs of production be determined from a model representative of actual commercial production in the industry. It is also suggested that such models for production be established in each province, perhaps by type of operation. Using this approach, existing provincial programs, along with the Agricultural Stabilization Act, insofar as beef is concerned, would no longer be relevant. At the same time, specific provincial programs which assist beef producers would be taken into account in determining producers' actual costs of production.

Representations to the Committee indicated that, on balance, beef producers are not as yet prepared to consider the establishment of quota controls for the beef industry. Many believe that rigidities would be created for the industry which would damage the flexibility many producers believe they require. Academics have stressed the difficulties they foresee in projecting beef

demand, ensuring productivity advances and the avoidance of capitalization of producer benefits. It is assessed as more costly to consumers than stabilization programs. While many producers strongly believe a supply management program is required now, their numbers do not appear to equal the level of generalized support that the implementation of such a measure requires. Indeed, a specific supply management proposal[38] (which contained a participatory income assurance aspect), placed before the delegates of the Ontario Cattlemen's Association Annual Meeting in February 1982, did not receive majority support. It is clear that producers require familiarization with the ideas behind such proposals and their impact on their operations before they can consider them in a balanced and knowledgable manner.

Failing support for supply management measures, and a deferral of any measures which address underlying structural difficulties, and given generalized support for measures which provide Canadian beef producers with a reliable mechanism dispensing disaster relief, and which would be able to displace individual provincial programs, an income assurance program for beef producers appears to be called for.

Because the quota system is not acceptable, the levels of support cannot be those which provide production incentives. Since more established producers are less vulnerable owing to accumulated equity, eligibility limits should be relatively low and protection should be focused on cash costs. Under such a program monies for support cannot be derived from the marketplace. As many producers believe they should be directly involved in such programs, and maximum protection and cost identification requires the use of provincial production bases, a tripartite approach to covering the costs of such a program appears to be called for. The problem remains that the supplementary levels likely to be possible to ensure a nonincentive basis with such a program may not be widely acceptable to both producers and some provinces within the framework of a contributory program.

There are a number of other points to be considered. The federal government requires a national medium through which it might channel support and ensure consistency across the nation.

[38] See Appendix B.

Provincial governments require provincial bodies through which to channel their contributions and to ensure adaptation to provincial conditions.[39] The development of new legislation is a lengthy and time consuming process. One way of dealing with these elements which could be advantageous at the present time as well as for the future would be to establish a National Beef Producers Agency, operating under the Farm Products Marketing Agencies Act, without quota or pricing powers, to administer such a program. That would require an amendment to current legislation (perhaps initiated in the Senate). It would involve provincial agency representation with federal government appointees to ensure a consistent program across the country. An agency of this kind would also provide the framework for many other items on the beef industry agenda which require attention. Finally, such an institution would provide a framework for a continuing dialogue among producers regarding the shape of their industry, and become an unquestioned voice for the Canadian beef industry.

The potential of such a structure to ameliorate the operation of existing marketing systems can be drawn from a study which was made of the operation of the hog marketing system in Canada.[40] The provincial hog marketing boards which have been established discovered hog prices accurately, stabilized returns to producers and added efficiency and speed to the assembly and sale of hogs in the view of the author, Dr. Clay Gilson. The single desk selling features of most provincial boards were credited with reducing price fluctuation, by encouraging the more orderly flow of hogs through the market, with the use of daily and weekly price pooling. These boards have tended to reduce regional price differentials, provided producers with more equitable returns, and reduced the cost of selling and buying hogs. In the view of Dr. Gilson, hog board efficiencies were achieved at no cost to consumers.

Hog boards were successful in implementing domestic and export promotion and market development programs. Their major

[39] This makes the direct use of the Agricultural Stabilization Act framework very difficult. However, provision under the Act might be adapted to permit federal participation in an income assurance program with producers through a National Producers Agency.

[40] *The Evolution of the Hog Marketing System in Canada*, C. Gilson, prepared for the Economic Council of Canada, 1982.

negative aspect is their tendency to compete one against another to the detriment of Canadian producers as a whole, but this can be no worse than the inherent regional competition which exists among producers across the country in the beef industry.

It is clear from this analysis that the establishment of a marketing agency structure, provincially, within a national framework, so as to permit the operation of a national income assurance program for the beef industry, could have substantial benefits for the industry by improving marketing systems and ensuring more orderly marketing.

APPENDICES

Appendix A: PROVINCIAL BEEF PROGRAMS

1. BRITISH COLUMBIA BEEF STABILIZATION PROGRAM

Initiated in 1976 the British Columbia plan is administered by government in cooperation with the British Columbia Federation of Agriculture; with the cost of the plan shared equally between the government and the producers;

—producers contributions equal 50 per cent of any loss, but since costs have never been achieved, no producer contributions have been made;

—producers are guaranteed their cost of production, including, fuel and feed, based on a model farm concept, payments are made quarterly;

—producers must have a minimum of 20 cows, with enrolment based on a rolling five-year average, based on the three categories of calves, yearlings and finishing animals up to a maximum of 481 animals;

—enrolment must be before September 30, and penalties are imposed on those leaving the plan and re-entering at a later date;

—producers received the following compensation in 1981: $63 for calves; $44 for yearlings; $30 for finished cattle.

2. QUEBEC INCOME STABILIZATION PROGRAM

Also initiated in 1976, the 1981 plan is administered by the government in consultation with the Union des producteurs agricoles and the Fédération des producteurs de bovins du Québec, with costs shared on a one-third to two-thirds basis between producers and government;

—producers are guaranteed full cost of production based on a model farm, including a return on labour of 62 per cent based on 90 per cent of the average skilled workers wages, indexed to the cost of living;

—producers must have at least 10 feeder calves, and can enrol up to a maximum of 500 feeder calves per participant;

—for finished cattle the average price is based on a weighted average for A, B, and C grade cattle sold in Quebec, and all animals under the program must be sold in Quebec;

—producers must enrol by April 30th, and enter the program on a five year basis;

—producers at present pay a basic enrolment fee of $6.50 per feeder calf, multiplied by the number of production cycles proposed, with a total fee from feeder calf to finished animal of $10.00;

—payments are made annually and producers are expected to receive a compensation of $19.00 per cwt., or $71.25 per head for 1981.

3. SASKATCHEWAN BEEF STABILIZATION PROGRAM

Commencing on January 1, 1982, the Saskatchewan plan has a government appointed board, with the stabilization fund financed equally by the government and the producers, to be maintained on an actuarily sound basis, guaranteed by the province;

—producer contributions equal 4 per cent of gross sales and are guaranteed 100 per cent of cash costs, and 55 per cent of capital costs;

—payments are made quarterly, commencing January 1, 1982;

—producers must have a minimum of 10 cows, and can market up to 200 animals, plus 500 feeder, which must be maintained for at least 120 days before sale;

—enrolment is for six years, and any producer dropping out would not be eligible to rejoin for three years;

—costs will be evaluated on the basis of a beef production model to be determined by the stabilization plan;

—numbers eligible may be increased up to three times the present limits, based on the number of producers involved;

—costs will exceed $10 million in the first quarter, and 120,000 head have been enrolled.

4. MANITOBA BEEF STABILIZATION PLAN

A program similar to that of Saskatchewan was announced in Manitoba on April 1st, 1982. While no levels of support have been established, the plan

—gave an immediate grant of $50.00 per cow;

—appointed a producer committee to establish the responsibilities of a marketing commission for the plan.

Basic features of the plan will likely include:

—a government marketing commission which will begin operations in October 1982;

—a voluntary plan available to cow-calf producers who market animals in the province;

—producers must enrol for a six year period, with the funding shared by the province at 2 per cent of the gross sales value of market animals, with producer contributions varying between 4 per cent and 8 per cent;

—participating producers will market all slaughter cattle through the commission;

—in addition, up to $17,500,000 in grants and $24,000,000 in loans will be made available to producers.

5. OTHER PROVINCIAL BEEF PROGRAMS

In addition to these long-term programs, some other provinces have introduced interim assistance during 1981.

ALBERTA

Grants to offset producer losses over the previous 15 months were introduced in Alberta late in 1981. The program:

—paid $50.00 per head for bred cows and replacment heifers;

—paid $4.00 per cwt. on all feeders kept a minimum of 150 days and slaughter cattle and calves kept at least 60 days;

—included cattle sold between December 1, 1980 and November 3, 1981;

—the balance of the program was for sheep and lamb, with the total cost estimated to be $148 million.

ONTARIO

The Ontario government made a grant of $40.00 for all eligible cattle including those owned and feed for at least 60 days in 1980 in grading A, B and C. In addition there is a grant of $20.00 per head for animals purchased as calves, fed in Ontario for at least 120 days, and sold at a weight of at least 600 pounds. A minimum of 10 animals sold was needed to qualify. The cost of this program was estimated to be $28 million.

As well, a $20 million fund was established to provide cow-calf producers with $40.00 for cows producing calves in 1981.

PRINCE EDWARD ISLAND

The province of Prince Edward Island introduced a program which paid producers $40.00 per head of slaughter cattle up to 75 animals, and $20.00 per head in excess of this number.

Appendix B — SUMMARY OF THE PROGRAMS PRESENTED IN THE WORKING PAPER "ALTERNATIVE MARKETING AND STABILIZATION PROGRAMS FOR THE BEEF INDUSTRY IN CANADA".

1. THE CANADIAN WHEAT BOARD MODEL

This model envisages an orderly marketing system with a minimum of intervention in market functioning. The Federal Government would establish a national body, with federally-appointed persons to administer the program of central marketing, with advice from producers. There would be a compulsory auction system, using electronic facilities. Buyers would bid by the Dutch Auction method, by major grade and sex, the highest bid would establish the price, and quantities tendered at that price. There would be standard discounts for various grades. Supplementary quantities would be offered at the established prices.

Producer registration and animal identification would be required. There would be regional assembly of product and shipping to buyers as directed by the agency's local and regional officers. Producers would receive the weekly average price by grade, or sales group, less transport and administration charges.

This system would permit bidding on each regional market, at the same time, from any major city. The model could be extended to feeder cattle.

Gross estimates of net industry savings equal $20 million per annum, but this figure could be doubled. Enhanced competition could equal or exceed these estimates.

There could be intervention by the new body in order to improve market results.

Quota controls are not envisaged. On the other hand, the registration of producers and the computerization of the input would provide the industry with information valuable for profitable extensions in the future.

2. THE CANADIAN DAIRY COMMISSION MODEL

A National Body would provide an income stabilization program for cow-calf producers within a supply management context. There would be federal appointees and staff, with advice from producers. A cost of production formula would be set up. There would be supplementary payments based on average returns.

A market share quota could be allocated to each province. The individual quotas would be set by provincial agencies. Excess production relative to market share could be subject to penalty levies. The quotas could be adjusted in relation to the projected demand. Herd size eligibility for some supplementary payments would have to be determined. Holders of dairy quota would be excluded from participation.

Imports could be controlled, and basic import quotas could be negotiated. The federal body could be the sole importer, it could establish prices or allow the open market to determine price. It could encourage exports and it could assist in improving the domestic market prices. It could encourage producers to retain ownership of animals to the finishing stage. It may encourage the development of custom feeding. It would discourage "inners and outers".

The processing industry would have a better base. International market opportunities, through the use of government to government trading, could promote large contracts outside the quota system.

This model would make for greater stability of production and, consequently, of income to the producer.

3. THE CANADIAN EGG MARKETING AGENCY MODEL

A producers' corporation would be established, made up of representatives from each province. The administration would be by government appointees. There would be a national price structure, designed to give producers their cost of production plus a reasonable profit.

Supply management and quotas would be designed so as to support at the feeder cattle stage. This also would influence finished cattle prices by affecting the number of animals available.

Cost recovery studies and regular surveys would be translated into a regional price structure, adjusted at least monthly.

The new body would move supplies from surplus areas to deficit areas if required. Animals remaining unsold could be sold live or processed.

There would be direct intervention at the feeder cattle stage, to minimize costs and to establish feeder grades.

Administration costs would be recouped by a levy. All buyers would be licensed.

All finished cattle would be sold on a rail-grade basis. Producers would ship only when prices had been established and the buyers named.

Quotas held by all regulated producers would confer a marketing eligibility. Small non-commercial operations, dealing in four cows or less, would be excluded. Provincial bodies would ensure compliance with quotas, which could be adjusted according to demand. There would be penalties for non-compliance with the quota, but extra-quota adjustments could be considered. Large producers might be allowed to fill export orders outside the quota and supply management system.

Information would be compiled in order to project supply and demand requirements. Efforts could be made to increase the home consumption of beef.

An industry consultative committee would be necessary to ensure that the national body's efforts might be seen to be efficient

and also responsible and responsive to the producer needs. It is realized that this substitution of an administrative system makes oversights or failures easy to identify, as the covert decisions of producers and buyers in the market place become changed to overt decisions in the administered system.

The administered system, being in the public view, would have to be self sustaining.

4. PRODUCER INCOME STABILIZATION MODEL

A new agency for producers, established by federal authority, would include representatives from each province and some federal appointees. It would administer a cost of production system, adding a reasonable profit. Open markets would continue to dictate prices. There could be market share quotas, with adjustments.

There would be supply management through production quotas and import controls. Provincial allocations would be made to individual producers. The provincial bodies would be responsible for ensuring compliance with the quotas and would be financially liable for penalties on over-quota production.

Producer registration and animal identification with statistics on quotas allotted, would enable a national body to follow animals through the system, compute average prices, and arrange for supplementary payments. This system could encourage marketing of lighter or heavier weights, and might thus provide an avenue for ensuring finished cattle supplies in relation to demand.

Direct intervention would lead to the encouragement of exports. The supplementary payments would stimulate cow-calf operators to fuller participation in finished cattle production.

Appendix C

TABLES AND FIGURES

TABLE 1

CANADIAN MEAT PRODUCTION FROM CATTLE AND CALVES 1964—1980

	CATTLE			CALVES			
		CUTS			CUTS		
Year	Number Slaughtered —000—	Avg. Cold Dressed Wt. lbs.	Total Weight mill. lbs.	Number Slaughtered —000—	Avg. Cold Dressed Wt. lbs.	Total Weight mill. lbs.	Total Beef and Veal mill. lbs.
1964	2,966	530.3	1,573.5	1,154	123.5	141.0	1,714.5
1965	3,368	519.3	1,750.0	1,302	125.3	162.5	1,912.5
1966	3,285	533.6	1,753.0	1,120	124.7	194.7	1,947.7
1967	3,195	538.1	1,719.4	1,152	126.4	145.6	1,865.0
1968	3,334	547.1	1,824.1	1,051	128.4	142.2	1,966.3
1969	3,177	553.5	1,758.3	894	119.1	107.6	1,865.9
1970	3,165	560.7	1,774.3	857	110.0	101.0	1,875.3
1971	3,343	556.7	1,961.0	811	121.1	98.2	1,959.2
1972	3,490	559.5	1,952.8	644	124.9	80.4	2,033.2
1973	3,443	560.0	1,928.2	510	136.6	69.7	1,997.9
1974	3,676	550.8	2,024.7	600	125.7	76.4	2,101.1
1975	4,238	538.3	2,281.2	963	121.2	116.7	2,397.9
1976	4,476	547.6	2,451.3	944	117.9	111.2	2,562.5
1977	4,387	550.4	2,414.3	934	112.8	105.4	2,519.7
1978	3,987	565.4	2,254.8	736	111.8	82.3	2,337.1
1979	3,432	589.3	2,022.2	518	122.4	63.4	2,085.6
1980	3,528	587.0	2,071.3	522	132.5	69.2	2,140.5

Source: *Livestock and Animal Product Statistics*, 1980, Statistics Canada, Catalogue 23-203.

TABLE 2

NUMBER OF FARMS WITH VARYING BEEF COW HERD SIZES 1976
Herd Size (COWS)

	1-9	10-19	2-49	50-99	100-199	200-499	500 or more
Newfoundland	223	35	13	—	1	—	—
Pr. Edward Is.	1,145	293	151	21	4	—	1
Nova Scotia	1,550	548	364	44	11	1	—
New Brunswick	1,232	555	371	51	10	—	—
Quebec	13,982	5,517	3,081	377	24	4	—
Ontario	14,959	8,992	7,562	1,193	174	27	—
Manitoba	4,590	3,572	5,929	2,304	499	70	8
Saskatchewan	8,675	8,336	14,352	5,372	1,363	259	17
Alberta	8,536	6,931	13,069	6,794	2,613	608	84
Br. Columbia	4,024	1,058	1,194	620	302	129	39
Yukon	1	—	2	—	—	—	—
Total Farms Canada	58,917	35,837	46,088	16,776	5,001	1,098	149
Total Cows Canada	254,321	491,020	1,409,294	1,111,856	644,453	299,503	134,532
East. Canada	33,091	15,940	11,542	1,686	224	32	1
West. Canada	25,826	19,897	34,546	15,090	4,777	1,066	148

Source: *A Descriptive Study of the Canadian Beef Production and Marketing System*, Agrodev Canada Inc., an unpublished paper prepared for the Standing Senate Committee on Agriculture, Senate of Canada, Table 2.1

TABLE 3

COUNT OF FARMS BY STEERS OVER 1 YEAR, 1976

Number of Steers on Farm	Total No. of Farms	% Total of farms	Total Steer No. on Farm	% Total Steers in Canada	Average Head per Farm
1-25	103,747	85.1	729,126	31.1	7.0
26-50	10,299	8.4	369,799	15.8	35.9
51-75	2,970	2.4	185,005	7.9	62.3
76-100	1,612	1.3	142,970	6.1	87.0
101-200	2,077	1.7	293,574	12.5	141.0
201-500	983	0.8	293,778	12.6	299.0
501-1000	197	0.2	134,156	5.7	68.1
1001-2000	47	0.1	65,393	2.8	1,391.0
2000 +	30	—	128,521	5.5	4,284.0
TOTAL	121,962	100.0	2,342,322	100.0	192.0

Source: *ibid*, Agrodev Canada Inc., Table 2.5

TABLE 4

NUMBER AND PERCENTAGE OF BEEF COWS, BY PROVINCE AND REGION, 1971 and 1981

	1971 Number (000's)	% of total	1981 Number (000's)	% of total
Atlantic provinces	45.4	1.5	60.5	1.4
Quebec	132.0	4.3	230.0	5.9
Ontario	383.0	12.3	415.0	10.7
Manitoba	355.0	11.4	405.0	10.4
Saskatchewan	880.0	28.4	1,030.0	26.6
Alberta	1,155.0	37.2	1,485.0	38.3
British Columbia	153.0	4.9	252.0	6.5
TOTAL CANADA	3,103.9	100.0	3,877.5	100.0
Eastern Canada	560.4	18.1	705.5	18.2
Western Canada	2,543.0	81.9	3,172.0	81.8

Source: Statistics Canada, *Report on Livestock Surveys*, Catalogue no. 23-008

TABLE 5

STEERS AND HEIFERS AND TOTAL SLAUGHTER CATTLE MARKETED AT STOCKYARDS & SHIPPED DIRECTLY TO PACKING PLANTS; BY PROVINCE; SELECTED YEARS. (BY PERCENTAGE)

	1955		1965		1975		1980		1981	
	Slaughter Steers & Heifers	Total Sltr. Cattle	Slaughter Steers & Heifers	Total Sltr. Cattle	Slaughter Steers & Heifers	Total Sltr. Cattle	Slaughter Steers & Heifers	Total Sltr. Cattle	Slaughter Steers & Heifers	Total Sltr. Cattle
Atlantic Provinces	1.4*%	1.2*%	1.4*%	1.6%	1.2%	1.4%	1.3%	1.5%	1.2%	1.5%
Quebec	1.8	4.7	1.0	5.7	0.4	3.8	1.5	6.2	2.1	6.5
Ontario	37.4	26.3	37.3	34.4	30.1	28.2	34.0	31.4**	32.4	30.1
Manitoba	7.5	6.2	8.2	9.3	9.0	9.4	8.3	8.5	8.1	8.0
Saskatchewan	17.3	12.4	14.9	15.8	13.8	14.8	8.0	9.2	7.7	9.2
Alberta	31.7	20.1	35.8	31.4	43.5	40.0	44.9	41.0	46.2	42.3
British Columbia	2.9	29.0	1.4	1.8	2.0	2.4	2.0	2.2	2.3	2.4
Eastern Canada	40.6%	32.2%	39.7%	41.7	31.7%	33.4%	36.8%	39.1%	35.7%	38.1%
Western Canada	59.4%	67.9%	60.3%	58.3%	68.3%	66.6%	63.2%	60.9%	64.3%	61.9%

Source: *Livestock and Market Review*, Agriculture Canada

* Excludes Newfoundland

** Due to a labour dispute during October 1980 in Ontario approximately 12,000 head of cattle are not included.

TABLE 6

COMPARISON OF PROVINCIAL SHARES OF BEEF COWS, CATTLE SLAUGHTER AND DAIRY COWS, 1980

PROVINCE	% of Beef Cows	% of Cattle Slaughter	% of Dairy Cows
British Columbia	6.2	2.5	4.6
Alberta	38.7	38.8	8.0
Saskatchewan	26.7	8.8	4.1
Manitoba	10.5	7.9	4.6
Ontario	10.9	33.2	31.8
Quebec	5.6	6.7	41.8
Atlantic Provinces	1.5	2.1	5.0

Source: Derived from the *Report of Marketing Study Committee on Supply Management for Beef Cattle*, Ontario Cattlemen's Association, January, 1982

TABLE 7

PACKING PLANT OPENINGS* 1960-1979

	PLANT	LOCATION	APPROX. DATE OF OPENING
B.C. (3)	Coaspac	Abbotsford	June 1974
	J & L Meats	Surrey	Oct. 1970
	Richmond Packers	Richmond	Jan. 1964
Alberta (6)	XL Beef	Calgary	1972
	Canada Packers	Lethbridge	Dec. 1960
	Canada Packers	Red Deer	1969
	Canada Dressed Meats	Lethbridge	Jan. 1962
	Lakeside	Brooks	Apr. 1974
	Swift	Lethbridge	Mar. 1971
Sask. (1)	Canada Packers	Moose Jaw	1975
Man. (2)	Burns	Winnipeg	1965
	Burns	Brandon	1964
Ont. (6)	Crabtree Meats	Ottawa	Jan. 1965
	Dees Beef	Guelph	Aug. 1962
	Guelph Beef Centre	Guelph	Dec. 1975
	Norstein	Kitchener	July 1963
	Grace	Toronto	Feb. 1969
	Paletta Bros.	Burlington	May 1964
Quebec (4)	Abbatoir du Nord	St. François	Sept. 1977
	Abbatoir de la Mauricie	St. Louis de France	—
	Abbatoir Labbé & Fils	St. Georges O.	—
	Viandes Lépine	Charlemagne	—
N.B. (2)	Chippen	Fredericton	Aug. 1970
	Hub Meats	Moncton	July 1966

Source: ibid, Agrodev Canada Inc., Table 3.13

* The list of plant openings is incomplete; there are several hog killing plants which slaughter a relatively small number of cattle that are federally inspected (this applies particularly to the province of Quebec). In addition, there is a sizable number of plants under either Federal Domestic or Provincial Inspection, although their combined volume of beef slaughter is small.

TABLE 7-1

PACKING PLANT CLOSURES* 1960-1979

	PLANT	LOCATION	APPROX. DATE OPERATION TERMINATED
B.C. (4)	Swift	Vancouver	—
	Burns	Vancouver	Dec. 1961
	Canada Packers	Vancouver	June 1970
	Swift	Richmond	Sept. 1971
Alberta (6)	**Burns	Edmonton	Sept. 1978
	Swift (Union)	Calgary	July 1968
	**Canada Packers	Edmonton	Dec. 1979
	**Kerr	Calgary	Mar. 1979
	Canadian Dressed Meat Ltd.	Medicine Hat	June 1975
	**Intercontinental	Red Deer	Jan. 1978
Sask. (3)	Burns	Regina	Jan. 1974
	Burns	Prince Albert	Mar. 1975
	**Intercontinental	Regina	July 1979
Man. (2)	St. Boniface Packers	Winnipeg	Oct. 1971
	**Swift	Winnipeg	Dec. 1979
Ont. (14)	Canada Packers	Peterborough	Sept. 1967
	Swift	Toronto	Sept. 1960
	Essex	Windsor	June 1969
	Essex	Hamilton	Nov. 1975
	Copaco	Barrie	Nov. 1967
	Whyte	Stratford	Aug. 1967
	Kitchener Packers	Kitchener	—
	Capital Meats	Ottawa	Sept. 1975
	**Ottawa Beef	Ottawa	May 1978
	**Quality Packers	Toronto	May 1979
	Canadian Abattoir	Toronto	—
	**Ontario Beef Terminal	Toronto	June 1979
	**Forest Meat Packers	Toronto	June 1979
	Coleman	London	—
Quebec (6)	Canada Packers	Montreal	—
	Canada Packers	Hull	—
	Wilsie	Montreal	—
	Legrade	Quebec City	June 1968
	Palmont Packers	Montreal	—
	Dominion	Montreal	May 1962
N.B. (3)	Gauvin	Paquetteville	Feb. 1974
	Swift	Moncton	Aug. 1968
	Canada Packers	St. John	Nov. 1976
N.S. (1)	ENESS Abattoir	Halifax	Aug. 1960

Source: ibid, Agrodev Canada Inc., Table 3.12.

* The list of plant closures does not include a number of small plants, the bulk of which were either under Provincial or Federal Domestic Inspection. Their combined volume was only a very small percentage of total gradings.

** Significant operations closed in 1978-1979.

TABLE 8

NUMBER AND PERCENTAGE OF SLAUGHTER CATTLE MARKETED AT PUBLIC STOCKYARDS AND DIRECTLY TO PACKING PLANTS
1950–1981

	Total	Marketed at Stockyards		Shipped Directly To Packing Plants*	
	Number	Number	%	Number	%
1950	1,661,747	1,118,755	67.4	542,992	32.6
1955	1,993,618	1,276,956	64.0	716,662	36.0
1960	2,322,626	2,391,159	60.0	931,467	40.0
1965	3,412,043	1,850,116	54.2	1,561,927	45.8
1970	3,126,344	1,406,970	45.0	1,719,374	55.0
1975	3,418,516	1,080,376	31.6	2,338,140	68.4
1976	3,733,751	1,111,653	29.8	2,622,098	70.2
1977	3,920,459	1,072,582	27.4	2,847,877	72.6
1978	3,510,675	876,857	25.0	2,633,818	75.0
1979	3,039,894	719,533	23.7	2,320,361	76.3
1980**	3,085,854	702,679	22.8	2,383,175	77.2
1981	3,133,333	634,615	20.3	2,498,718	79.7

Source: Agriculture Canada, *Livestock Market Review 1981*.

* Includes slaughter cattle that go through auction markets and are bought by packing plants.

** Due to a labour dispute during October 1980 in Ontario approximately 12,000 head of cattle are not included.

TABLE 9

TEN-YEAR FOOD STORE SALES TREND 1970-1981

	TOTAL SALES		CHAINS		INDEPENDENTS*	
	$ Million	% Change	$ Million	% of Total	$ Million	% of Total
1970	6,849	7.0	3,522	51.4	3,327	48.6
1971	7,260	6.0	3,868	53.3	3,392	46.7
1972	7,721	6.4	4,410	57.1	3,311	42.9
1973	8,595	11.3	4,997	58.1	3,598	41.9
1974	10,263	19.4	6,136	59.8	4,127	40.2
1975	11,984	16.7	7,110	59.3	4,874	40.7
1976	13,156	9.8	7,809	59.4	5,347	40.6
1977	14,371	9.2	8,639	60.1	5,732	39.9
1978	16,253	13.1	9,792	60.2	6,462	39.8
1979	18,192	11.9	10,996	60.4	7,196	39.6
1980	20,204	11.1	12,043	59.6	8,161	40.4
1981**	23,013	13.9	13,637	59.3	9,376	40.7

Source: *Canadian Grocer*, Maclean-Hunter, February 1982.

* Includes voluntary groups and unaffiliated independents

** Maclean-Hunter Research Bureau estimates based on first 10 month data.

TABLE 10

SHARES OF FOOD SALES IN CANADA, SELECTED YEARS

MARKET SHARE	1955	1965	1970	1975	1979
Weston/Loblaw	17.5%	19.7%	17.5%	16.6%	15.7%
Dominion Stores	6.4	9.7	9.3	14.0	14.6
Canada Safeway	5.1	7.2	8.3	9.8	12.8
Steinberg	3.0	5.8	7.8	9.5	12.4
Oshawa Group	0.7	2.2	4.4	5.7	8.1
M. Loeb*	0.5	3.6	5.2	4.2	—
Provigo	0.4	2.2	2.7	3.6	12.7
A & P	n/a	3.9	3.3	2.7	3.0
Other Chains & Indep.	66.4	45.7	41.5	33.9	20.7
TOTAL MARKET	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Source: Statistics Canada, Company Annual Reports from D. Tigert, Burns Fry, Canadian Grocer, February 1981. Taken from *Canada's Agricultural Systems*, Fourth Edition, R. Kennedy and M. Churches, Department of Agricultural Economics, Macdonald Campus of McGill University, 1981, p. 4.21.

* The sales of M. Loeb are included in Provigo for 1979. Provigo has since purchased Dominion Stores Ltd. in Québec.

TABLE 11

COMPARISONS OF TRADE BALANCE IN CATTLE AND CALVES, DRESSED CARCASS BASIS WITH NET BEEF TRADE BALANCE, DRESSED CARCASS BASIS, 1968-1979

(million of lbs.)

	Net Live Cattle and Calves Dressed Carcass Basis	Net Beef Trade Balance Dressed Carcass Basis	Net Balance*
1968	123.1	+ 6.5	+129.6
1969	87.5	−122.2	− 24.7
1970	50.7	−103.9	− 53.2
1971	44.3	− 58.8	− 14.5
1972	63.7	−131.5	− 67.8
1973	31.1	−148.7	−117.6
1974	−14.0	−131.8	−145.8
1975	80.5	−152.5	− 73.0
1976	117.4	−187.2	− 69.8
1977	204.9	−175.9	+ 29.8
1978	154.5	−115.9	+ 38.6
1979	127.4	− 67.4	+ 60.0

Source: Derived Data, various sources. As presented in *Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada*, a Working Paper prepared for Standing Senate Committee on Agriculture by Roygold Marketing Systems, Ltd., July, 1981.

* Excludes allowances for edible offal.

TABLE 12

CANADIAN EXPORTS AND IMPORTS U.S.A. AND ALL COUNTRIES OF SLAUGHTER CATTLE AND BEEF IN TERMS OF SLAUGHTER CATTLE, NET TRADE SLAUGHTER CATTLE EQUIVALENT AND FEEDER CATTLE EXPORTS ('000 HEAD)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
EXPORTS						
Slaughter Cattle—Total U.S.A.	249.7	229.1	213.2	137.7	111.0	93.2
Total all Countries	249.7	229.1	213.2	137.7	111.0	93.2
Beef in terms of Slaughter Cattle[1]—						
Total U.S.A.	218.0	194.5	159.9	194.8	239.2	299.7
Total all Countries	228.8	206.5	173.0	212 6	261.3	327.7
TOTAL EXPORTS	478.5	435.6	386.2	350.3	372.3	420.9
IMPORTS						
Slaughter Cattle—Total U.S.A.	133.2	9.8	47.6	19.1	51.8	153.0
Total all Countries	133.2	9.8	47.6	19.1	51.8	153.0
Beef in terms of Slaughter Cattle[1]—						
Total U.S.A.	61.3	30.7	321.3	183.2	270.0	49.0
Total all Countries	512.3	317.6	360.0	310.1	298.5	304.1
TOTAL IMPORTS	645.5	327.4	407.6	329.2	350.3	457.1
Net Trade Slaughter Cattle Equivalent[2]—						
Total U.S.A.	273.3	383.1	301.3	339.1	343.6	254.2
Total all Countries	−204.4	214.4	−21.4	309.2	396.4	27.1
Feeder Cattle Exports	54.7	98.1	62.6	61.6	79.0	44.8

Source: Agriculture Canada, *Livestock Market Review*. Statistics Canada. *Exports by Commodities* (65-004); *Imports by Commodities* (65-007); *Livestock and Animal Products Statistics* (23-203).

[1] Carcass weight of commodity categories of boneless beef (11-01 and 11-03) and bone-in beef (11-05) converted to numbers of cattle on the basis of the annual average cold dressed weight of domestic and imported cattle slaughtered in Canada.

[2] Net trade of slaughter cattle and beef in terms of slaughter cattle. Net exports +; net imports −.

TABLE 13

CANADA IMPORTS AND EXPORTS OF DRESSED BEEF AND VEAL, FRESH OR FROZEN FOR OCEANIA, U.S.A. AND ALL COUNTRIES, AND CANADA'S TRADE BALANCE IN BEEF AND VEAL WITH THE U.S.A. AND ALL COUNTRIES VOLUME, 1971-1980
(million of lbs.)

	IMPORTS TO CANADA			EXPORTS FROM CANADA		CANADA'S TRADE BALANCE	
	OCEANIA	U.S.A.	TOTAL	U.S.A.	TOTAL	U.S.A.	TOTAL
1971	86.0	17.5	103.5	80.4	82.6	+62.9	− 20.9
1972	106.2	27.0	133.2	58.7	60.6	+31.7	− 72.6
1973	114.7	34.8	149.4	55.7	60.4	+20.9	− 89.0
1974	100.6	17.6	118.2	36.8	38.1	+19.2	− 80.2
1975	117.5	11.1	128.6	22.7	25.4	+11.6	−103.2
1976	185.2	24.3	209.6	83.1	87.4	+58.8	−122.2
1977	109.9	13.7	123.7	75.6	80.2	+61.9	− 43.5
1978	137.8	17.4	144.8	62.2	67.5	+44.3	− 77.3
1979	112.6	11.8	124.5	76.8	83.6	+65.0	− 40.9
1980	104.0	12.8	116.8	92.0	100.4	+79.2	− 16.4
1981	93.6	21.4	117.9	114.6	125.2	+93.2	+ 7.3

Source: Statistics Canada Merchandise Trade Catalogues 65-202, 65-203.

TABLE 14

CANADA IMPORTS AND EXPORTS OF DRESSED BEEF AND VEAL, FRESH AND FROZEN FOR OCEANIA, U.S.A. AND ALL COUNTRIES, IMPORTS AND EXPORTS OF LIVE CATTLE FOR U.S.A. AND ALL COUNTRIES, AND CANADA'S TRADE BALANCE IN BEEF AND VEAL WITH THE U.S.A. AND ALL COUNTRIES, VALUE 1971—1981

(in millions of $)

	IMPORTS TO CANADA					EXPORTS FROM CANADA				CANADA'S TRADE BALANCE					
	Oceania	U.S.A.		All Countries		U.S.A.		All Countries		U.S.A.			All Countries		
	Drsd.	Live	Drsd.	Live	Drsd.	Live	Drsd.	Live	Drsd.	Live	Drsd.	Total	Live	Drsd.	Total
1971	41.7	22.0	16.2	22.0	58.0	12.5	45.0	12.7	47.0	− 9.5	+28.7	19.2	− 9.3	−10.9	− 20.2
1972	62.5	23.8	26.3	23.8	88.8	24.3	37.5	26.6	39.4	*	+11.2	11.2	2.8	−49.4	− 46.6
1973	94.2	99.3	39.4	99.3	133.6	59.7	51.7	62.9	56.5	−39.5	+12.3	−27.2	−36.8	−77.1	−113.9
1974	75.9	56.9	21.6	57.0	97.5	13.2	26.7	14.0	28.8	−43.7	+5.1	−38.6	−43.0	−68.7	−111.7
1975	55.7	27.0	16.6	27.3	72.3	35.9	14.3	36.4	16.4	8.9	− 2.4	6.5	9.0	−55.9	− 46.9
1976	101.5	66.2	32.2	70.5	133.7	72.2	54.2	73.2	57.5	6.0	+22.0	28.0	2.8	−76.2	− 73.4
1977	67.7	11.7	20.5	12.2	88.2	97.7	49.9	98.8	53.8	86.0	+29.4	115.4	86.6	−34.4	52.2
1978	115.4	36.2	32.1	36.4	147.5	116.9	58.2	117.9	64.4	80.6	+26.1	106.7	84.1	−83.1	1.0
1979	156.1	19.8	26.1	19.8	182.2	134.9	95.8	135.9	106.6	115.1	+69.7	184.8	116.1	−75.6	40.5
1980	143.1	57.8	34.2	58.5	117.3	136.2	109.9	136.8	123.2	78.3	+75.6	153.9	78.3	−54.1	24.2
1981	122.6	132.5	52.8	133.5	178.8	108.7	125.9	110.9	142.8	−23.7	+73.1	49.4	−22.6	−36.0	− 58.6

Source: Statistics Canada Merchandise Trade Catalogues 65-202 and 65-203.

* less than $100,000.

TABLE 15

COMPARATIVE COSTS FOR ALTERNATIVE SELLING METHODS AT VARIOUS LEVELS OF INTERMEDIARY CAPACITY AND AN 8% RATE OF INFLATION OVER FOUR YEARS

	Country Auction	Terminal Market	Direct	Listing Service	Electronic Auction
Producer and Packer Costs	$ 21.53	$ 22.56	$11.76	$ 8.26	$ 8.25
Intermediary Costs:					
100%	7.89	5.85		3.29	1.70
90%	8.36	6.28		3.55	1.81
80%	8.95	6.76		3.85	1.96
70%	6.68	7.37		4.24	2.14
60%	10.73	8.19		4.77	2.40
Total Costs:					
100%	29.42	28.41	11.76	11.55	9.96
90%	29.89	28.84		11.81	10.07
80%	30.48	29.32		12.11	10.22
70%	31.21	30.29		12.50	10.40
60%	32.26	30.75		13.03	10.66

Source: *An Economic Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario* L. Martin, R.R. Richards, W.R. Usborne, University of Guelph, January 1979.

TABLE 16

COMPARATIVE COSTS OF PRODUCTION FOR SLAUGHTER STEERS, U.S. CORN BELT, WESTERN CANADA AND SASKATCHEWAN—1980

	WESTERN[a] CANADA	SASKATHEWAN[b]	CORN BELT[c] CATTLE FEEDING CATTLE FEEDING U.S.$	CAN.$*
DIRECT	N/A	66.00	62.50	73.06
INDIRECT	N/A	39.00	9.39	10.98
TOTAL COSTS	86.00	115.00	71.89	84.04

Sources: (a) *Cost and Returns in the Canadian Feedlot Sector*, Annual Report, April 1981, prepared for the Canadian Cattlemen's Association by Broadwith Hughes and Associates, derived from Table 11.5, referring to Western feeder steers, 1980 data. The comparable figure for Eastern Canada is $82.02, Table 11.1.

(b) Derived from government documentation for the Saskatchewan Beef Stabilization Plan.

(c) *Livestock and Meat, Outlook and Situation*, Economics and Statistics service, U.S.D.A. LM3-242-Aug. 1971, Table Listing: Steer Prices, Costs and Net Margin.

* Bank of Canada exchange rate for 1980—1.169.

TABLE 17

ALBERTA FEEDER CALF COSTS OF PRODUCTION AND PRICES, 1980 ($Cdn/cwt)

	Evansburg (100 cows)	Drayton Valley (60 cows)	Hanna (200 cows)
Cash cost	74.37	61.99	
Non-cash cost	87.38	77.11	
Total	161.75	139.10	132.22
Sale prices	76.14	76.81	58.48
NET	−85.61	−62.29	−73.74

Source: A series of reports entitled *A Consensus of Costs and Returns*, published by the Alberta Department of Agriculture. Nos. 223, cow-calf enterprise in the Evansburg area, April, 1981; 224, cow-calf and feeder enterprise in the Drayton Valley district, April 1981; 233, cow-calf enterprise in the Hanna district, January, 1982. Inputs in these studies are prices on an opportunity cost basis. Available for the Hanna study are direct and indirect costs of $74.46/cwt.

TABLE 18

NET INCOME FLOWS IN THE CANADIAN BEEF INDUSTRY 1971-1980

NET INCOME FLOWS[1]

(millions of dollars)

	FEEDLOT SECTOR			COW/CALF SECTOR			TOTAL CANADIAN BEEF INDUSTRIES	
PERIOD	EASTERN CANADA	WESTERN CANADA	CANADA	EASTERN CANADA	WESTERN CANADA	CANADA	1981 DOLLARS	1976 DOLLARS
1971	12.8	40.3	53.1	31.5	145.1	176.6	229.7	342.2
1972	9.1	37.6	46.7	47.8	201.0	257.8	304.5	432.3
1973	29.8	46.9	76.7	50.1	263.0	313.1	389.8	510.7
1974	−18.9	−27.3	−46.2	14.4	3.1	17.5	−28.7	−34.1
1975	18.9	0.1	19.0	−25.7	−126.0	−151.7	−132.7	−142.0
1976	−39.4	−44.2	−83.6	−24.8	−137.6	−162.4	−246.0	−246.0
1977	−28.2	−16.0	−44.2	−33.1	− 30.1	− 63.2	−107.4	− 99.4
1978	76.7	100.9	177.6	16.8	86.5	103.	280.9	−238.1
1979	33.8	26.0	59.8	91.0	538.8	629.8	689.6	509.6
1980	− 8.	−99.7	−108.2	28.7	97.2	125.9	26.2	16.7
TOTAL	86.4	64.6	150.7	196.7	1041.0	1237.7	1405.9	1612.2

Source: Broadwith Hughes & Associates—Prepared for the Canadian Cattlemen's Association

[1] As presented in *Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada*, A Working Paper prepared for the Standing Senate Committee on Agriculture by Roygold Marketing Systems, Ltd. July, 1981.

TABLE 19

RETURN PER HEAD FOR EASTERN COW-CALF ENTERPRISES 1971-1980

Year	EAST			WEST		
	No. of calves prod.	Net Income	Return per head	No. of calves prod.	Net Income	Return per head
	000's	$million	$/head	000's	$million	$/head
1971	550.7	31.5	57.20	2436.4	145.1	59.56
1972	578.3	47.8	82.66	2549.1	201.0	78.85
1973	602.3	50.1	83.18	2747.2	263.0	95.73
1974	707.6	14.4	20.35	2943.6	3.1	1.05
1975	722.9	−25.7	−35.55	2996.3	−126.0	−42.05
1976	688.1	−24.8	−36.04	2748.9	−137.6	−50.05
1977	670.6	−33.1	−49.36	2918.0	− 30.1	−10.32
1978	611.6	16.8	27.55	2682.2	86.5	32.25
1979	561.9	91.0	161.95	2613.8	538.8	206.14
1980	599.1	28.7	47.90	2730.7	97.2	35.60
TOTAL AVG.	6,393.1	196.7	31.25	27,365.7	1,041.0	38.04

Source: Derived from data developed by Broadwith Hughes and Associates for the Canadian Cattlemen's Association.

TABLE 20

COMPARATIVE COSTS OF PRODUCTION IN FEED LOT OPERATIONS (EXCLUDING LABOUR AND MANAGEMENT RETURNS) FOR EASTERN AND WESTERN CANADA AND FOR CANADA 1971-1980.

	EAST			WEST		
	Feedlot Marketings	Net Income Feedlot Operation		Feedlot Marketings	Net Income Feedlot Operation	
		Tot.	Avg/Head		Tot.	Avg/Head
	'000	$mils.	$	'000	$mils.	$
1971	798.4	12.8	16.03	1174.0	40.3	19.13
1972	815.8	9.1	11.15	1396.3	37.6	26.93
1973	836.5	29.8	35.62	1372.1	46.9	34.18
1974	923.3	−18.9	−20.47	1396.7	−27.3	−19.55
1975	915.8	18.9	20.47	1503.0	0.1	0.07
1976	999.3	−39.4	−39.43	1793.7	−42.2	−23.53
1977	991.9	−28.2	−28.43	1896.7	−16.0	− 8.44
1978	963.8	76.7	79.58	1686.0	100.9	59.84
1979	852.2	33.8	39.66	1472.0	26.0	17.68
1980	903.6	− 8.5	−9.40	1470.9	−99.7	− 0.07
TOTAL	9000.6	86.1		15,161.4	66.7	
AVERAGE			10.45			4.40

CANADA 1971-1980 PERIOD

TOTAL CANADIAN MARKETINGS	24,162,000
TOTAL NET INCOME: FEEDLOT OPERATIONS	$152,800,000.00
NET RETURN/HEAD: FEEDLOT OPERATIONS	$6.32

Source: Derived from data prepared by Broadwith Hughes and Associates for the Canadian Cattlemen's Association.

TABLE 21

SLAUGHTER CATTLE AND FEEDER STEER PRICES IN CANADA AND THE U.S., MONTHLY AVERAGES
($ Canadian)

		TORONTO A[1] & A[2] Steers	OMAHA Choice Steers
1976—	JANUARY	44.76	41.44
	FEBRUARY	42.39	38.56
	MARCH	41.57	35.63
	APRIL	45.00	42.40
	MAY	46.05	39.91
	JUNE	43.04	39.45
	JULY	39.85	36.87
	AUGUST	38.85	36.48
	SEPTEMBER	40.87	36.05
	OCTOBER	40.29	36.84
	NOVEMBER	41.35	38.59
	DECEMBER	41.93	40.71
1977—	JANUARY	40.87	39.82
	FEBRUARY	40.83	38.32
	MARCH	41.49	39.19
	APRIL	43.23	42.13
	MAY	43.79	44.02
	JUNE	43.22	42.55
	JULY	44.14	43.44
	AUGUST	44.95	43.11
	SEPTEMBER	46.10	43.41
	OCTOBER	48.42	46.48
	NOVEMBER	49.32	46.70
	DECEMBER	49.30	47.44
1978—	JANUARY	49.32	48.24
	FEBRUARY	49.76	50.36
	MARCH	52.88	53.96
	APRIL	59.67	59.24
	MAY	66.16	63.38
	JUNE	67.18	64.81
	JULY	64.52	61.27
	AUGUST	64.77	59.90
	SEPTEMBER	65.11	62.67
	OCTOBER	67.54	65.45
	NOVEMBER	66.93	62.98
	DECEMBER	67.86	65.79

		TORONTO A[1] & A[2] Steers	OMAHA Choice Steers
1979—	JANUARY	74.25	71.22
	FEBRUARY	80.87	76.29
	MARCH	84.00	82.99
	APRIL	84.14*	86.42**
	MAY	83.62	86.43
	JUNE	83.00	81.88
	JULY	77.75	78.18
	AUGUST	74.81	73.30
	SEPTEMBER	78.40	79.11
	OCTOBER	78.37	79.36
	NOVEMBER	78.50	78.57
	DECEMBER	82.62	80.15
1980—	JANUARY	82.99	77.36
	FEBRUARY	82.36	78.23
	MARCH	78.83	77.78
	APRIL	75.45	74.80
	MAY	76.57	76.26
	JUNE	76.08	76.49
	JULY	81.20	80.97
	AUGUST	84.14	85.02
	SEPTEMBER	83.89	80.96
	OCTOBER	83.91	78.43
	NOVEMBER	83.85	76.82
	DECEMBER	83.42	76.83
1981—	JANUARY	82.79	75.10
	FEBRUARY	79.36	73.59
	MARCH	78.93	73.23
	APRIL	78.76	76.61
	MAY	81.34	80.21
	JUNE	83.03	81.14
	JULY	83.32	81.83
	AUGUST	81.69	81.52
	SEPTEMBER	80.14	78.59
	OCTOBER	79.13	74.64
	NOVEMBER	76.33	72.13
	DECEMBER	74.25	70.88

Source: *Market Commentary—"Animal and Animal Products"* Agriculture Canada. *Canada Livestock and Meat Trade Report*, Agriculture Canada.

TABLE 22

AGRICULTURAL STABILIZATION ACT
BEEF PROGRAM

Crop Year	Year Ending	Support Price /cwt.	Market Price* /cwt.	Deficiency Payment /cwt.
1976	Dec. 31/76	$40.16 (95%)	Quarterly	$1.84-nil-$3.00-$2.98
1977	Dec. 31/77	$36.54 (90%)	$49.19	none
1978	Dec. 31/78	$42.91 (90%)	$59.39	none
1979	Dec. 31/79	$65.16 (90%)	$76.44	none
1980	Dec. 31/80	$78.55 (90%)	$76.37	none

Source: Secretary, Agricultural Stabilization Board.

* Indexed for cash costs.

TABLE 23

LOANS APPROVED TO BEEF ENTERPRISES* 1979-80 to 1982-83

BEEF ENTERPRISE	1979-80		1980-81		1981-82		1982-83**	
	#	AMT $(000)	#	AMT. $(000)	#	AMT. $(000)	#	AMT. $(000)
BEEF FEEDER	180	19,225	108	11,923	111	12,805	39	4,785
COW CALF	180	14,635	167	14,573	179	14,199	62	4,990
COW YEARLING	94	7,547	94	8,799	71	6,599	35	2,761
RAISE & FINISH	67	6,076	57	4,813	50	3,950	20	1,581
REPLACEMENT HEIFERS	6	439	7	707	11	962	5	392
TOTAL	527	47,922	433	40,815	422	38,515	161	14,509

* Loans where 50% or more of the net income is projected to be generated by the enterprise.
** April 1, 1982 to July 1982.

Source: Farm Credit Corporation, Research Division.

TABLE 24

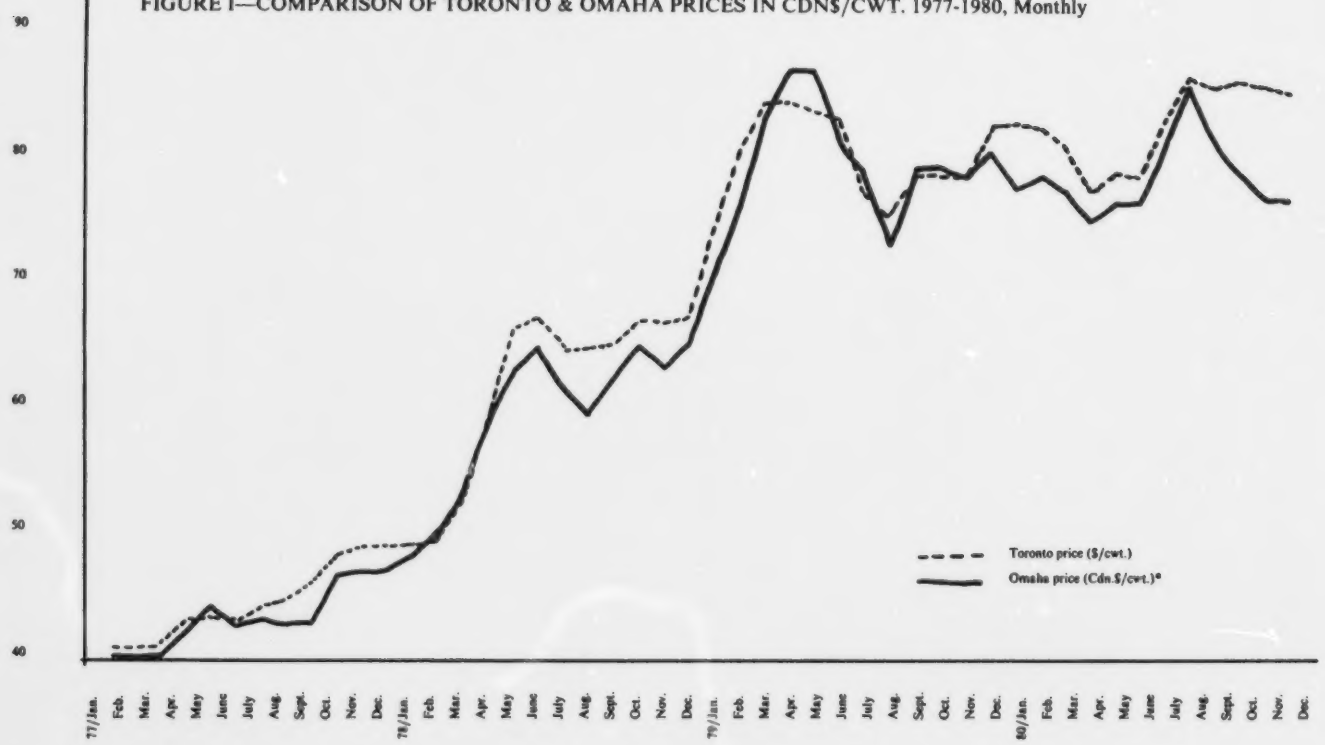
LOANS WHERE 25-49% OF THE PROJECTED NET INCOME WAS PRODUCED FROM BEEF 1979-80 to 1982-83 (July)

PRIMARY ENTERPRISE	1979-80		1980-81		1981-82		1982-83*	
	#	$(000)	#	$(000)	#	$(000)	#	$(000)
CASH CROP	474	45,554	465	42,599	440	39,202	210	17,955
DAIRY	42	3,994	32	4,162	38	4,472	16	1,685
HOGS	97	10,403	53	5,929	61	5,044	19	1,597
POULTRY	3	425	4	494	2	249	—	—
MIXED & OTHER	4	384	4	610	3	493	4	487
TOTAL	620	60,760	558	53,794	544	49,460	249	21,724

* April 1, 1982 to July 1982.

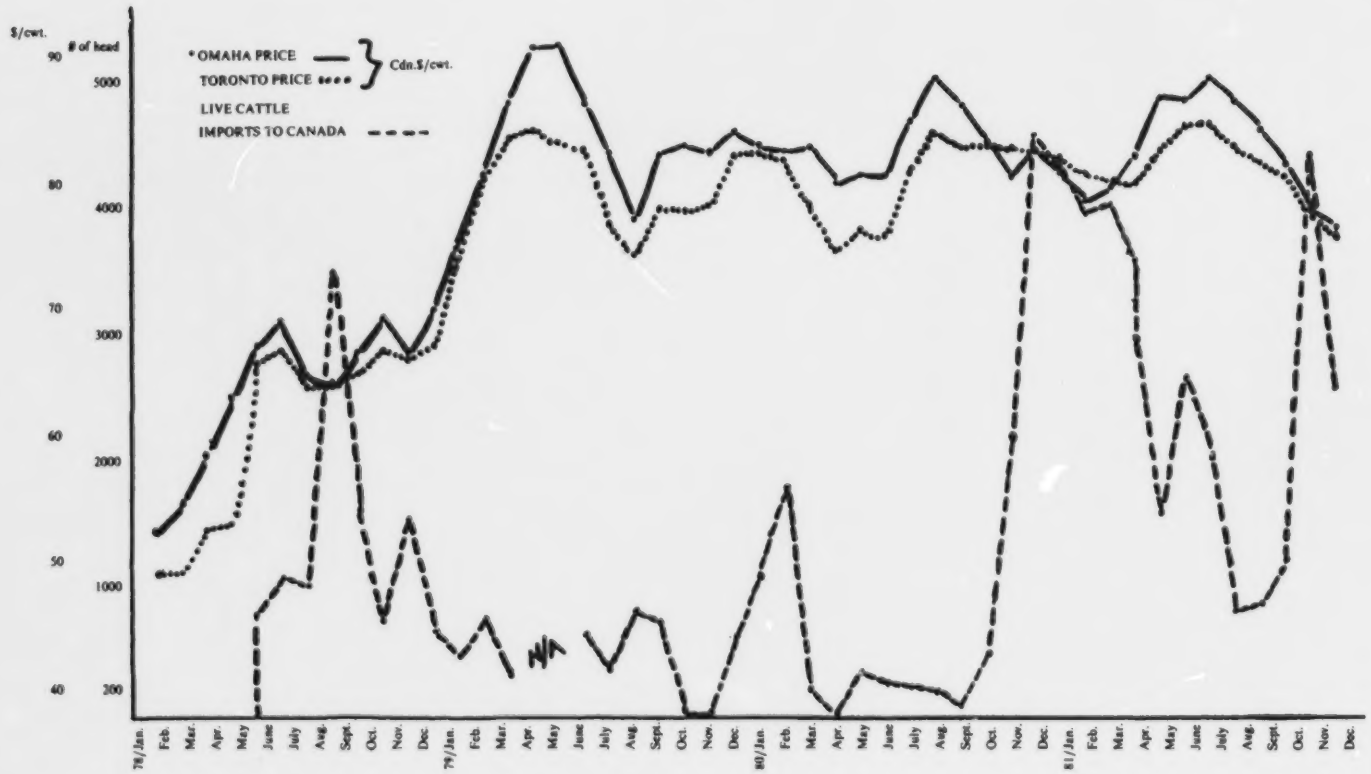
Source: Farm Credit Corporation, Research Division.

FIGURE I—COMPARISON OF TORONTO & OMAHA PRICES IN CDN$/CWT. 1977-1980, Monthly



Source: *Canada Livestock and Meat Trade Report*, Marketing and Economics Branch, Agriculture Canada.
* Omaha prices in Cdn.$/cwt. plus tariff, plus transportation (to Toronto), plus brokerage charges.

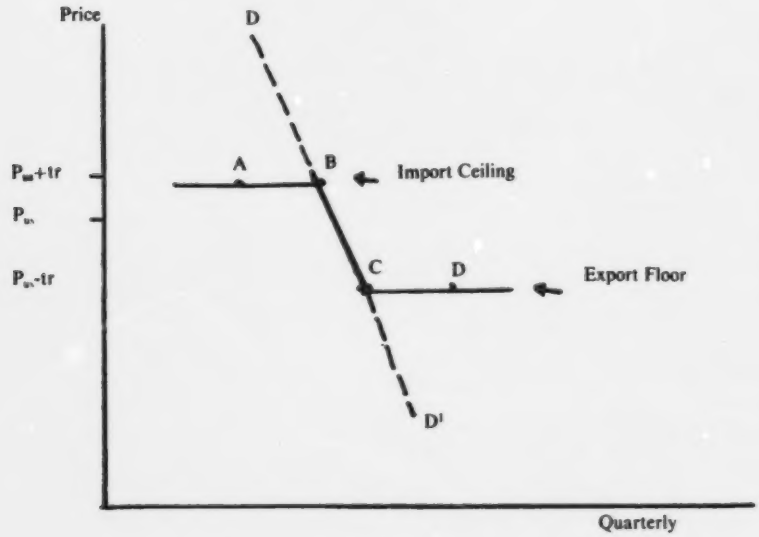
FIGURE II—IMPORT MOVEMENT OF LIVE CATTLE TO TORONTO FROM THE U.S.A. IN RELATION TO TORONTO AND LANDED OMAHA PRICES 1971-1981, MONTHLY



Source: *Canada Livestock and Meat Trade Report:*, Marketing and Economics Branch, Agriculture Canada. Some derived data from various other sources.

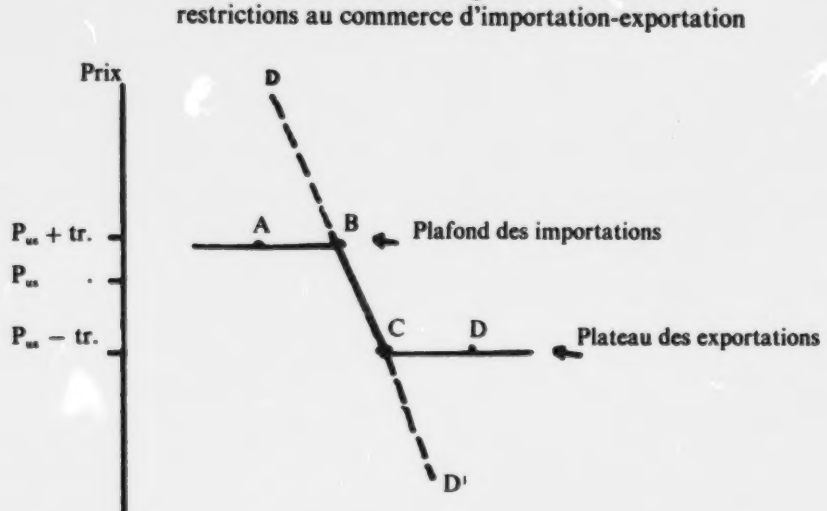
* Omaha prices in Cdn.$/cwt., plus tariff, plus transportation (to Toronto), plus brokerage charges.

Figure III—The Demand for Red Meats Faced by Canadian Producers with Unrestricted Trade



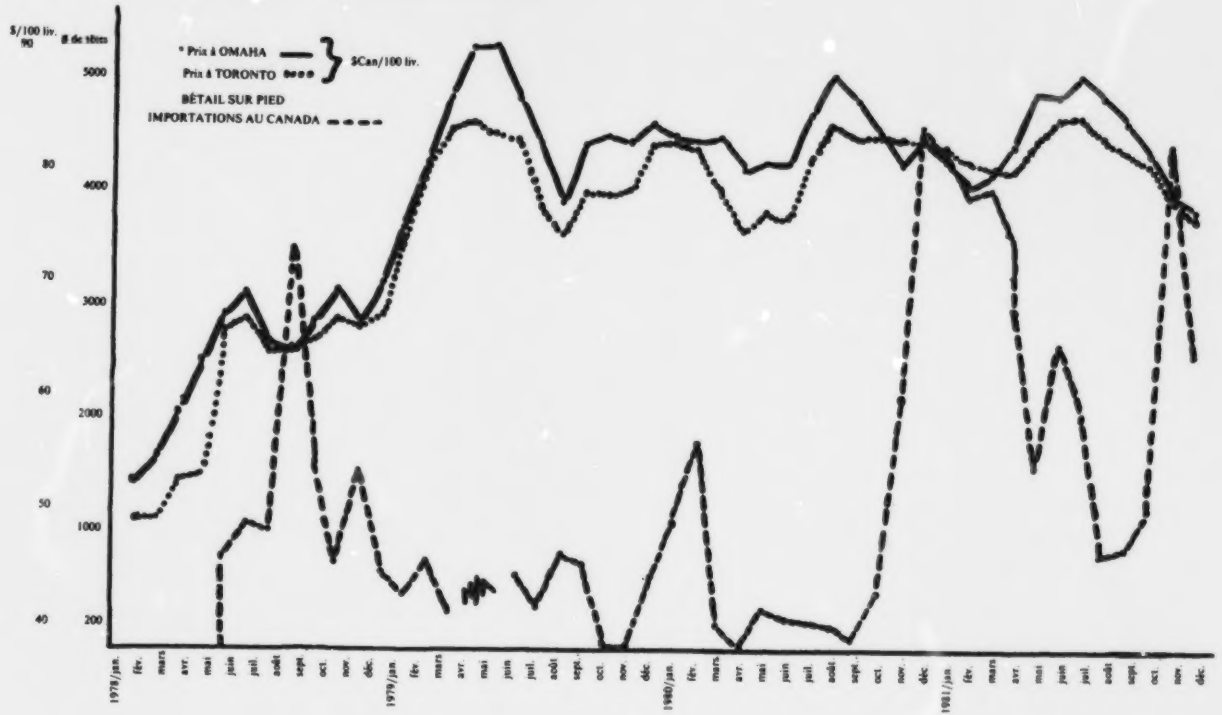
Source: *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork* Sectors, L. Martin, University of Guelph, Technical Report No. E 1 1, Economic Council of Canada and the Institute for Research on Public Policy, Figure 2.9, p. 26.

Figure III—La demande de viandes rouges à envisager par le secteur canadien de l'élevage en cas de 'evée des restrictions au commerce d'importation-exportation



Source: *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*, L. Martin, université de Guelph, Rapport technique nº E/I 1, Conseil économique du Canada et L'institut de recherches politiques figure 2.9, p. 26

FIGURE II—INCIDENCE DE L'IMPORTATION DE BÉTAIL SUR PIED DES É.-U. À TORONTO SUR LES PRIX À TORONTO ET LES PRIX À OMAHA



Source: D'après la documentation de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Agriculture Canada, et diverses autres sources de documentation.

* Prix à Omaha en $Can./100 liv., frais de douane, de transport (à Toronto) et de courtage en sus.

L'industrie en ébullition: Rapport sur la stabilisation à long terme de l'industrie canadienne du bœuf

Comité sénatorial permanent de l'agriculture

Président
L'honorable Herbert O. Sparrow

Juin 1982

L'INDUSTRIE EN ÉBULLITION:

Rapport sur la stabilisation à long terme
de l'industrie canadienne du bœuf

**Le Comité Sénatorial permanent
de l'agriculture**

Président:
L'honorable Herbert O. Sparrow

Ottawa

Juin 1982

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1982

En vente au Canada par l'entremise de nos

agents libraires agréés
et autres librairies

ou par la poste au:

Centre d'édition du gouvernement du Canada
Approvisionnements et Services Canada
Ottawa, Canada, K1A 0S9

N° de catalogue YC 25-321/1-01 Canada: $9.95
ISBN 0-660-51923-2 à l'étranger: $11.95

Prix sujet à changement sans avis préalable

A LA MÉMOIRE DE

L'HONORABLE SÉNATEUR HARRY W. HAYS, C.P.

Cette étude est dédiée à l'honorable Harry W. Hays, C.P., qui a consacré sa vie à l'agriculture. Elu à la Chambre des communes en 1963, il a été ministre d'Agriculture Canada de 1963 à 1966. C'est pendant son mandat que la politique d'entrée des races exotiques de bovins au Canada a été établie ainsi que la nouvelle classification des normes relatives aux arèna de vente. Des troupeaux d'exposition ont aussi été installés à la Ferme expérimentale centrale d'Ottawa à cette époque, en même temps que se déroulait le travail préliminaire en vue de la création de la Commission canadienne du lait et de Canfarm. Le sénateur Hays était un des premiers et des plus prospères promoteurs et exportateurs de races canadiennes de bétail. A titre de propriétaire de ranch, il a perfectionné la race de bovins d'élevage Hays' Converter. Il a été président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture de mai 1980 jusqu'à sa mort en mai 1982.

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable H.O. Sparrow
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et
Les honorables sénateurs:

Adams, W.
Anderson, M.J.
Bielish, M.
Flynn, J.*
Fournier, E.-E.
Hastings, E.A.
Inman, F.E.
McGrand, F.A.
Molgat, G.
Nurgitz, N.
Perrault, R.J.*
Riel, M.
Riley, D.
Roblin, D.
Sherwood, C. B.
Sparrow, H.O.
Steuart, D.G.
Thompson, A.E.
Williams, G.R.
Yuzyk, P.

*Membres d'office

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat.

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déférés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat,

Robert Fortier

REMERCIEMENTS

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture tient à remercier tous ceux qui ont rendu possible la rédaction de ce rapport.

Le Comité désire remercier tout particulièrement les personnes qui ont participé aux audiences qu'il a tenues de 1980 à 1982, et toutes celles qui lui ont écrit pour lui exprimer leurs opinions. L'apport du grand public a été un élément primordial lors de la préparation et de la rédaction du rapport.

Le Comité tient aussi à exprimer toute sa gratitude à ses conseillers, MM. S.B. Williams et Max Roytenberg. La connaissance du secteur agricole canadien et les bons conseils de M. Williams ont été d'une aide inestimable. M. Roytenberg, de la Roygold système de mise en marché Ltée., pour sa part, a porté à l'attention du Comité des données importantes. Le personnel du Comité, M. Grant Carman, Mme Sally Rutherford et Mlle Aileen Collins ont consacré de longues heures à la rédaction finale du rapport. Le Comité et son personnel ont également apprécié l'aide de son greffier, M. John Desmarais. Enfin le Comité tient à exprimer sa reconnaissance à tous ceux qui ont participé à la réalisation du rapport, et qu'il serait malheureusement trop long de nommer ici.

AVANT-PROPOS

Voici le deuxième rapport du Comité sénatorial permanent de l'agriculture publié depuis qu'il a entrepris son enquête sur l'industrie du bœuf en 1976. Après la parution de son premier rapport, intitulé «Une politique canadienne réaliste de l'importation du bœuf au Canada», le Comité s'est penché plus précisément sur la mise en marché du bœuf. Ce rapport est le fruit de deux années d'étude, au cours desquelles le Comité a tenu une série d'audiences dans tout le pays et publié un document de travail destiné à animer la discussion sur les problèmes sérieux auxquels l'industrie est confrontée depuis plus de dix ans.

Le Comité espère que les conclusions énoncées dans son rapport aideront l'industrie et les décisionnaires désireux de trouver des moyens d'améliorer l'industrie du bœuf au Canada. Il souhaite aussi que ce document serve de point de départ aux discussions des ministres de l'Agriculture lorsqu'ils se réuniront au début de juillet. Au moment où nous publions ce rapport, les prix du bœuf sont à la hausse et comme les recettes commençent à couvrir les coûts, beaucoup jugeront que les difficultés de l'industrie sont en train de se résorber. Selon les témoignages entendus lors des audiences, il est cependant évident pour le Comité que les prix ne constituent pas le seul problème. Plusieurs autres questions fondamentales restent encore à être étudiées sans délai.

Un document définitif plus complet, contenant l'argumentation du Comité et une vue d'ensemble de l'état actuel de l'industrie, est annexé au rapport afin d'offrir aux lecteurs intéressés des renseignements de base.

Le président, L'hon. Herbert O. Sparrow
Le Comité sénatorial permanent
de l'agriculture

juin 1982

TABLE DES MATIÈRES

À LA MÉMOIRE DE iii

Liste des membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture v

Ordre de renvoi vii

Remerciements ix

Avant-Propos xi

Répertoire des tableaux xiv

Répertoire des graphiques xvi

Introduction 1

Récapitulation des conclusions 5

Conclusions 7

DOCUMENT DE TRAVAIL 14

I. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE 15

A. NIVEAU DE LA PRODUCTION 15
1. La petite production 15
2. La concentration de la production dans l'Ouest 16
3. La spécialisation de la production 16
4. Le secteur du bétail non viandeux 17

B. NIVEAU DE LA TRANSFORMATION 18

C. NIVEAU DU COMMERCE DE DÉTAIL 22

D. COMMERCE INTERNATIONAL 25

II. LA MISE EN MARCHÉ, LA FIXATION DES PRIX ET LE PROFIT DES ÉLEVEURS 29

A. FIXATION DES PRIX 29

B. LES PRIX DE REVIENT ET LES PRIX DE VENTE À LA FERME 35
1. Les recettes des éleveurs canadiens 36
2. L'incidence du marché continental 37
3. L'intervention du gouvernement 42
a) Les politiques du gouvernement fédéral 142
1) Le tarif du nid-de-corbeau (pour les grains) 42
2) L'aide au transport des grains fourragers..... 43
3) La loi sur la stabilisation des prix agricoles 44
b) Les programmes provinciaux d'assurance-revenu.... 45
c) Les programmes de crédit agricole 47

III. RÉCAPITULATION 49

APPENDICE A: LES PROGRAMMES PROVINCIAUX DE STABILISATION DES PRIX DU BÉTAIL DE BOUCHERIE 56

APPENDICE B: RÉSUMÉ DES AUTRES MÉTHODES DE MISE EN MARCHÉ PROPOSÉES POUR L'INDUSTRIE DU BŒUF ET DÉCRITES SOMMAIREMENT DANS LA DOCUMENTATION DE TRAVAIL DU COMITÉ 60

APPENDICE C: TABLEAUX ET GRAPHIQUES 64

RÉPERTOIRE DES TABLEAUX

1. Production Canadienne de viandes bovines (bœuf et veau) (1964-1980) 64

2. Nombre d'exploitations d'après la taille des troupeaux de vaches 1976 65

3. Nombre d'exploitations d'après les nombre de bouvillons de plus de 12 mois (1976) 66

4. Nombre et pourcentage de vaches à viande, par province et région, 1971 et 1981 67

5. Bœufs, Génisses et autres bovins vendus aux grands marchés et expédiés directement aux abattoirs, par province (années choisies) 68

6. Tableau comparatif de la répartition par province des vaches à viande, des bovins abattus et des vaches et type laitier, 1980 69

7. Liste des abattoirs mis en service de 1960 a 1979 70

7-1. Liste des abattoirs fermés de 1960 a 1979 71

8. Nombre et pourcentage des bovins de boucherie livrés aux grands marchés à bestiaux et directement aux abattoirs de 1950 a 1981 72

9. Tendance des chiffres d'affaires des magasins d'alimentation 1970-1981 73

10. Répartition des ventes de denrées alimentaires au Canada (années choisies) 74

11. Analyse comparative de la balance du commerce des bovins et des veaux, poids abattu, balance nette du commerce du bœuf, poids abattu, 1968-1979 75

12. Commerce d'importation et d'exportation du Canada, avec les E.-U. et le reste du monde de bétail de boucherie sur pied et abattu, balance nette des échanges de bétail de boucherie et de bétail d'engraissement 76

13. Commerce d'importation et d'exportation de viandes bovines (bœuf et veau) au Canada avec l'Océanie, les E.-U. et le reste du monde, balance nette du commerce avec les E.-U. et le reste du monde 1971-1980 77

14. Commerce d'importation et d'exportation des viandes bovines (bœuf et veau), fraîches et congelées, avec l'océanie, les E.-U. et le reste du monde, des bovins sur pied avec les E.-U. et le reste du monde, balance du commerce de bœuf et de veau avec les E.-U. et le reste du monde (de 1971 a 1981) 78

15. Analyse comparative des frais, selon la méthode de mise en marché, à divers niveaux intermédiaires, compte tenu d'un taux moyen quadriennal d'inflation de 8% 79

16. Tableau comparatif du prix de revient des bouvillons prêts pour l'abattage dans la zone du maïs des E.-U.; l'Ouest du Canada et la Saskatchewan (1980) 80

17. Prix de revient et prix de vente en Alberta des veaux destinés à l'engraissement (1980) 80

18. Bénéfices nets de toute l'industrie du bœuf au Canada (1971-1980)..... 81

19. Tableau comparatif des prix de vente des veaux provenant des entreprises de naissage de l'Est et de l'Ouest du Canada, prix de vente moyen par veau mis sur le marché (1971-1980) 82

20. Analyse comparative des prix de revient des exploitations d'engraissement (rémuneration pour le travail et la gestion non comprise) de l'Est et de l'Ouest du Canada et du Canada (1971-1980) 83

21. Moyenne mensuelle des prix des bovins de boucherie et des bouvillons d'engraissement au Canada et aux Etats-Unis (1976-1981)..... 84

22. La Loi sur la stabilisation des prix agricoles programme pour les bœufs..... 85

23. Prêts consentis aux exploitations d'élevage bovin 1979-80 à 1982-83 (juillet) 86

24. Prêts aux exploitations dont 25 à 49% du revenu net approximatif provenait de l'élevage bovin 1976-1977 à 1980-1981 86

RÉPERTOIRE DES GRAPHIQUES

I. Graphique comparatif des prix à Toronto et à Omaha en $Can/100 liv., 1977-1980, ... 87

II. Incidence de l'importation de bétail sur pied des E.-U. à Toronto sur les prix à Toronto et les prix à Omaha, 1978-1981 (mensuel) 88

III. La demande de viandes rouges à engisager par le secteur canadien de l'élevage en cas de levée de restrictions au commerce d'importation-exportation 89

INTRODUCTION

Les producteurs canadiens de bœuf sont toujours dans la même situation que celle qui prévalait lorsque le Comité sénatorial permanent de l'agriculture a entrepris son étude de l'industrie du bœuf en 1976. Dans le passé, les difficultés financières avaient forcé de nombreux producteurs bien établis à vendre leurs troupeaux laitiers, mais au cours des dernières années, elles ont entraîné un nombre croissant de failites d'exploitations agricoles. De lourdes pertes subies par les engraisseurs canadiens, en 1980 et en 1981 ont fait baisser les prix des bovins d'engraissement en 1981 et au cours du premier trimestre de 1982. Malgré cette chute des prix, les coûts de production eux n'ont pas cessé d'augmenter. La baisse de la demande de bœuf au cours des dernières années a encore empiré la situation de l'industrie.

Les augmentations sans précédent des prix du bœuf au détail en 1979, parallèlement à des prix relativement peu élevés pour les viandes concurrentes, ont eu de graves répercussions sur la demande. Après un bref répit dans les baisses du prix du bœuf en 1979, on a assisté à une baisse continue au cours des trois dernières années, et bien que les prix aient augmenté à nouveau il est peu probable qu'ils resteront longtemps aussi élevés. Ces difficultés financières ont été aggravées par la montée en flèche des taux d'intérêt, qui ont contraint à la faillite, certains producteurs bien établis et forcé beaucoup d'autres à vendre leur cheptel de base. Plusieurs parcs d'engraissement, quand ils ne sont pas tout simplement vides, fonctionnent au ralenti. Même si les prix demeuraient élevés, il faudra attendre un certain temps avant que de nombreux producteurs puissent rembourser même les dettes à court terme qu'ils ont accumulées.

Étant donné la nature de l'industrie et le fait que son cycle de production se compte en années plutôt qu'en mois, comme pour les autres cheptels et pour la volaille, l'absence de stratégie à long terme a eu des conséquences graves pour certains producteurs. Par ailleurs, les efforts conscients de quelques provinces ainsi que des mesures spéciales prises par d'autres afin de redresser la situation économique de l'industrie ont contribué à aggraver une situation déjà difficile.

Depuis que le Comité a entrepris ses travaux en 1976, il a tenté de modérer l'influence des forces du marché extérieur sur l'industrie canadienne du bœuf. Il a ainsi contribué à l'adoption de la Loi sur l'importation de la viande en 1981. Cependant, bien que cette loi constitue un pas en avant, elle est tout à fait différente de celle que le Comité avait proposé en 1977. Le nouvelle loi accorde au ministre de l'Agriculture des pouvoirs discrétionnaires de contrôle des importations de bœuf, dans le cadre de nos engagements internationaux. Même si elle protège l'industrie du bœuf de certains écarts extrêmes susceptibles de se produire dans le commerce extérieur, l'existence d'une frontière ouverte avec les Etats-Unis en ce qui concerne les bovins sur pied et l'absence de dispositions législatives le concernant laissent l'industrie canadienne du bœuf à la merci de fluctuations négatives des prix.

Il était évident, lorsque le Comité a tenu des audiences en 1976, que les producteurs étaient divisés quant au succès de l'actuel système de mise en marché; cette division persiste. Bien que de nombreux chefs de file continuent a soutenir que les conditions passées et actuelles résultent essentiellement d'un phénomène temporaire et que le maintien du marché existant, avec quelques légères améliorations, peut assurer aux producteurs un avenir promotteur; de nouvelles voix se sont cependant élevées pour contester cette affirmation.

Nombre de ceux que ont suivi les avis des chefs de file dans le passé cherchent aujourd'hui de nouvelles solutions, et beaucoup d'autres reconnaissent maintenant qu'il faut faire des efforts pour stabiliser l'industrie à long terme. Le Comité a donc concentré ses travaux dans cette direction au cours des dernières années. Après avoir étudié la question de près, et pesé le pour et le contre des témoignages qui ont été présentés lors des audiences, il reste

convaincu qu'il faut de toute urgence réévaluer les effets de notre politique sur la stabilité à long terme de l'industrie.

Dans le cadre des efforts continus pour trouver des solutions destinées à stabiliser l'industrie du bœuf, le Comité a étudié au cours de l'automne 1980 et de l'hiver 1981-1982, les systèmes de mise en marché de divers produits. Il a entendu les représentants de divers conseils et organismes, notamment l'Office canadien de commercialisation des œufs, la Commission canadienne du lait, l'*Alberta Pork Producers' Marketing Board*, l'*Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board* et l'*Ontario Beef Exchange*, ainsi que du ministère fédéral de l'Agriculture et de Télidon.

Au cours de son enquête sur le bœuf, le Comité a en outre eu recours aux services d'experts-conseils afin qu'ils étudient la structure et le fonctionnement de l'industrie du bœuf. La dernière des études sur ce sujet, le document de travail intitulé: «Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada», a été publiée au cours de l'été 1981. Ce document devait définir les problèmes et proposer des solutions afin de favoriser l'examen des difficultés rencontrées par les producteurs, et l'industrie en général. Trois tirages du document de travail et de son résumé, soit environ 6 000 exemplaires au total, ont été distribués, d'abord aux ministres provinciaux de l'Agriculture, puis à toutes autres personnes intéressées. Le Comité a ensuite tenu des audiences publiques afin de permettre aux particuliers et aux organismes intéressés d'étudier la question et de faire connaître leur opinion sur les mesures que le gouvernement du Canada pourrait prendre dans les circonstances actuelles.

Des audiences ont eu lieu dans tout les pays, aux endroits suivants:

ENDROIT	DATE
Lennoxville, Québec	Le 19 novmebre 1981
Portage La Prairie, Manitoba	Le 23 novembre 1981
North Battleford, Saskatchewan	Le 24 novembre 1981
Yorkton, Saskatchewan	Le 25 novembre 1981
Lethbridge, Alberta	Le 26 novembre 1981
Edmonton, Alberta	Le 30 novembre 1981

Kamloops, Colombie-Britannique	Le 1er décembre	1981
Ottawa, Ontario	Le 9 décembre	1981
Guelph, Ontario	Le 1er février	1982
Moncton, Nouveau-Brunswick	Le 8 février	1982

Au cours de son enquête, le Comité a entendu le point de vue de producteurs, de consommateurs, de ministres provinciaux de l'Agriculture, de fonctionnaires, d'universitaires, d'homme d'affaires et d'agents commerciaux. Il en a acquis deux certitudes, la première que, l'industrie est en sérieuse difficulté, et la deuxième que, même si tous s'accordent pour dire que la stabilité est un objectif souhaitable, il n'y a pas d'entente sur les solutions aux problèmes de l'industrie, ni même sur la nécessité d'en trouver.

Face à ces réalités, et en se basant sur les renseignements recueillis à l'occasion d'études diverses, le Comité a formulé deux principes sur lesquels se fonderont toutes ses conclusions:[1]

1. L'industrie du bœuf au Canada doit être forte et viable parce qu'elle assure à tous les Canadiens des avantages importants. Les revenus perdus et les ressources inutilisées à cause de la faiblesse de cette industrie constitueraient une lourde perte économique et sociale pour le Canada.

2. Les solutions de politique concernant l'industrie du bœuf doivent, être souples et évolutives, afin de favoriser l'amélioration du cadre institutionnel actuel et d'assurer la viabilité à long terme de l'industrie du bœuf, par des moyens généralement acceptés par les éleveurs.

Etant donné les importantes divergences d'opinion parmi les éleveurs, le Comité n'a pas jugé bon d'insister. Il ne serait pas souhaitable que l'industrie se polarise d'avantage. Pardessus tout, le Comité a conclu qu'avant qu'il ne soit possible de prendre des mesures significatives ou de mettre des programmes en oeuvre, il faudrait qu'il y ait considérablement plus de démarches poussées vers un consensus au sein de l'industrie que celui qui existe actuellement.[1]

[1] Au moment de la parution de ce rapport, l'Association canadienne des éleveurs bovins a avisé le Comité que la plupart des gouvernements provinciaux ont accepté de discuter d'un programme national de l'industrie du bœuf. Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture s'en réjouit.

RÉCAPITULATION DES CONCLUSIONS

La plupart des provinces offrent une aide à court terme; le programme fédéral ne devrait donc pas faire double emploi avec les programmes provinciaux, qui en fait, visent actuellement 99 pour cent des bovins d'élevage au Canada.

Le Comité est fermement convaincu que le programme national devrait avoir notamment pour objectif immédiat de réduire ces écarts de productivité qui résultent souvent des programmes provinciaux d'aide financière directe.

Etant donné qu'un programme de stabilisation à long terme, à un niveau jugé acceptable par les producteurs, serait fort probablement pour certains une incitation à la production, le Comité n'est pas disposé à recommander l'élaboration d'un programme de stabilisation qui pourrait entraîner une surproduction.

Bien que l'établissement d'un marché d'exportation stable soit tout à fait souhaitable, ce marché est imprévisible et peut à l'occasion mettre en danger le marché intérieur. Par conséquent, le Comité estime que l'importance d'établir un marché intérieur stable, rentable et plus vaste ne devrait pas être éclipsée par le désir de trouver des débouchés à l'exportation.

Beaucoup de préoccupations et de problèmes présentés par les producteurs et par d'autres témoins lors des séances du Comité portaient sur l'absence d'un organisme chargé de résoudre ces problèmes. En réponse, le Comité recommande de modifier la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme afin de créer un *Conseil national des producteurs de bœuf,* composé principalement de représentants des producteurs et travaillant en

étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux. Ce Conseil n'aurait pas de pouvoirs de fixation des prix ou de contingentement, mais représenterait les producteurs et assumerait un rôle de coordination, d'information et de consultation. Le Comité tient à souligner que le Conseil pourrait être converti en office de commercialisation si les producteurs en décidaient ainsi.

Le mandat du Conseil engloberait:

—la collecte, la comparison et la coordination de données et d'information générale sur l'élevage du bœuf au Canada;

—l'étude de mécanismes et de systèmes perfectionnés de détermination des prix afin d'améliorer l'information sur le marché;

—l'examen des questions intéressant l'industrie et les producteurs, par exemple la négociation des prix des différentes classes et des catégories de poids;

—la surveillance et l'évaluation des répercussions des importations et exportations de bœuf;

—l'examen des pratiques d'adjudication de contrats;

—l'évaluation de l'établissement de catégories et de normes de classement de bétail abattu et sur pied;

—l'éloboration d'un programme national de promotion du bœuf;

—la consultation et la coordination avec les producteurs de viande rouge et de viande blanche, ainsi qu'avec les organismes et associations les regroupant; et

—des conseils sur la coordination des activités des gouvernements fédéral et provinciaux dans les mêmes sphères d'intérêts.

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada étudie la possibilité d'instaurer des programmes d'étalement du revenu qui créeraient une réserve de capitaux permettant de financer la production de bœuf à des taux d'intérêt favorables.

CONCLUSIONS

Au cours des dix dernières années, les mesures gouvernementales visant l'industrie du bœuf ont été dominées par des solutions partielles aux problèmes intérieurs et internationaux. Les dispositions prises dans le passé étaient habituellement des réponses à court terme plutôt que des solutions à long terme, et elles se sont avérées insuffisantes.

Récemment, divers programmes provinciaux ont été mis sur pied pour stimuler l'industrie du bœuf, dans des régions du pays où les forces économiques n'avaient pas réussi à assurer des fondements assez solides au développement de cette industrie. Ces mesures prises individuellement par certains gouvernements provinciaux ont incité fortement les autres provinces à établir des programmes semblables dans leur propre territoire. L'élaboration concurrentielle de ces programmes, par le biais de l'assurance-revenu et des subventions à l'industrie pour des besoins précis, met en danger les fondements économiques rationnels de la production du bœuf au Canada. De nombreux producteurs estiment avoir besoin d'une certaine protection contre la profonde instabilité qui risque de détruire les structures fondamentales de l'industrie. D'autres craignent que les programmes d'intervention gouvernementale ne favorisent une augmentation de la production.

Bien que les producteurs ne s'entendent pas sur les meilleures solutions à ces problèmes, nombre d'entr'eux voudraient que le gouvernement du Canada prenne l'initiative pour assurer la stabilité et la viabilité à long terme de l'industrie. Les producteurs souhaiteraient une politique intégrale et bien comprise afin d'être certains qu'elle sera appliquée de façon constante au cours des prochaines années.

Le Comité reconnaît qu'il y a des divergences d'opinions. Certains producteurs craignent que l'intervention gouvernementale n'encourage la surproduction. Beaucoup d'autres estiment qu'une certaine protection de base est nécessaire immédiatement afin d'assurer aux producteurs un bon rendement sur les dépenses qu'ils ont encourues. Un programme national remplaçant les programmes provinciaux ne serait possible que par l'intermédiaire d'un office de commercialisation. La majorité des représentants des producteurs ont rejeté cette possibilité.

A court terme, les producteurs de bœuf ont demandé que la Loi sur la stabilisation des prix agricoles soit utilisée afin de fournir 95 pour cent de l'aide nécessaire. Le Comité s'est demandé s'il serait souhaitable qu'il augmente son aide pour une période d'un an, avec possibilité de modifier ultérieurement le programme de stabilisation. Il a conclu que la prolifération des programmes provinciaux a déjà haussé considérablement le niveau de revenu des producteurs et qu'un programme fédéral ne devrait pas faire double emploi avec ces programmes provinciaux.

A plus long terme, nombre de producteurs et d'organismes ont indiqué au Comité qu'un programme national, destiné à garantir les coûts de production de base, pourrait remplacer les programmes provinciaux et serait très bien accueilli par les producteurs. La solution la plus souvent proposée consiste à établir un programme de stabilisation du revenu à long terme, négociable avec les gouvernements provinciaux et les producteurs. Le Comité est cependant convaincu qu'un programme permanent de stabilisation du revenu, à un niveau jugé adéquat et acceptable par les producteurs et sans un certain contrôle de l'offre, serait très probablement considéré par certains producteurs comme une incitation à la production.

Comme l'ont soulevé de nombreux témoins lors des audiences du Comité, l'industrie canadienne du bœuf, compte tenu de ses structures, de ses marchés et de ses mécanismes actuel de commercialisation, est en situation de surproduction. Avec la hausse des prix au cours du deuxième trimestre de 1982, ce problème est loin de disparaître si la tendance passée se maintient, c'est-à-dire si les éleveurs accroissent leur production pour profiter de l'augmentation des prix. Aucun programme qui perpétuerait cette situation ne

pourrait être favorable à l'industrie. Par conséquent, le Comité n'est pas disposé à recommander l'etablissement d'un programme de ce genre, qui entraînerait une surproduction.

Les témoins ont aussi exprimé leur insatisfaction quant à d'autres aspects de l'industrie du bœuf. La plupart s'accordaient pour dire qu'il n'existe dans l'industrie du bœuf, pourtant très fragmentée, aucun organisme chargé de s'occuper de ces aspects. Plus important encore, il n'existe au Canada aucun système national d'identification et de représentation des producteurs, qui permettrait de déceler les problèmes, de connaître l'opinion des producteurs et d'exprimer la position de l'industrie. Certaines questions exposées au Comité semblent préoccuper vivement les producteurs. Le système de commercialisation des bovins d'élevage au Canada est une source continue d'inquiétude pour beaucoup d'éleveurs, tandis que d'autres affirment que plusieurs des problèmes décelés par la Commission d'enquête McKenzie sur la commercialisation du bœuf et du veau, qui a présenté son rapport en 1976, ont été partiellement résolus.

Cependant, le Comité est d'accord avec les témoins qui continuent à se plaindre du fonctionnement du système de commercialisation. De façon générale, de nombreux petits producteurs, qui constituent pourtant ensemble une source importante d'approvisionnements, semblent manquer d'information sur le marché. Certains problèmes précis ont également été soulevés lors des audiences du Comité: l'absence de mécanismes de déclaration des prix lors des ventes par accords privés dans la plupart des régions du Canada; les coûts tellement élevés pour la commercialisation par ventes aux enchères publiques que cette méthode de détermination indépendante des prix est de moins en moins utile pour les producteurs; les écarts considerables dans les prix offerts pour le même produit sur le même marché; et enfin, les rabais consentis par les producteurs de salaisons sur les carcasses classées sur rail, souvent sans tenir compte des classes établies. Du côté positif, cependant, les innovations techniques actuelles pourraient constituer des éléments de solution au problème que pose l'élaboration de méthodes efficaces et peu coûteuses de détermination indépendante des prix. Avant que cette technologie puisse être appliquée à l'échelle régionale ou nationale, toute l'expérimentation indispensable

nécessitera toutefois des investissements importants, et il faudra des années pour en arriver à des solutions pratiques.

De nombreux producteurs se sont inquiétés des répercussions qu'aurait sur les prix l'importation du bétail sur pied dans différentes régions du Canada. Les producteurs ne s'inquiétaient pas tant de l'importance des importations d'animaux sur pied que de leur concentration dans de courts laps de temps. Le fait que les importations de bovins d'abbatage sur pied aient fait chuter le prix, et réduit ainsi des bénéfices déjà maigres, a poussé les producteurs à se renseigner sur la possibilité d'adopter une réglementation qui permettrait de répartir sur une plus longue période les importations d'animaux sur pied et, partout de réduire au minimum les répercussions sur le prix. Il ne s'agissait pas d'une nouvelle doléance. De fait, notre Comité avait fait des recommandations à ce sujet dans un rapport antérieur.

L'exclusion du bétail sur pied de la Loi sur l'importation de la viande laisse le marché de l'importation de ce bétail aussi imprévisible que le marché d'exportation. Bien qu'on estime en général que cette imprévisibilité rende toute planification difficile et qu'elle peut avoir un effet néfaste sur le marché, on possède peu de données réelles sur l'influence du commerce du bétail sur pied sur la fixation des prix. De fait, on semble manquer de données précises sauf en termes pécuniaires, à l'égard des répercussions des importations et des exportations sur l'élevage du bœuf au Canada.

La vulnérabilité du marché canadien du bœuf aux brusques fluctuations des prix découlant des changements de prix, et de la disponibilité de produits concurrentiels, des changements dans le revenu disponible des consommateurs, des coûts des intrants de production, et en particulier des céréales fourragères, est amplifiée par la très grande élasticité des prix à la demande. Des témoins qui ont comparu devant le Comité ont parlé du rôle bénéfique qu'un organisme central pourrait jouer en explorant des mécanismes comme l'adjudication de contrats à terme aux producteurs à l'égard de nouveaux débouchés ou pour des livraisons futures, ce qui assurerait des prix stables ou précis, acceptables pour les producteurs. Ces pratiques, c'est-à-dire premièrement, l'écoulement des approvisionnements au moment où l'offre est la plus forte, et deuxièmement, l'octroi de contrats de vente à l'exporta-

tion à plus long terme, pourraient avoir sur les prix du marché des répercussions très favorables pour les producteurs canadiens de bœuf.

Le système canadien de classement de bœuf est considéré comme l'un des plus avancés au monde. Le progrès de notre élevage dépend d'une amélioration énergique de notre système de classement. L'uniformité ainsi que d'autres exigences de la commercialisation électronique, l'inquiétude en ce qui concerne les rabais accordés par des salaisons à l'égard d'une même classe, l'absence de système d'indexation comme pour le porc, pour les carcasses de bœuf, la nécessité d'améliorer les normes et, peut-être, le classement pour la commercialisation des bovins d'engraissement, tous ces éléments nous amènent à conclure qu'au nom des producteurs de bœuf, il reste beaucoup à faire dans le domaine du classement. Une de ces tâches, et non la moindre, consistera à identifier un cadre de classement qui permettrait de mettre directement en marché les veaux lourds, leur engraissement étant réduit au minimum. Le recours à des mesures de ce genre permettrait d'améliorer la position concurrentielle du bœuf par rapport aux autres viandes, et pourrait avoir des répercussions importantes sur l'identification des objectifs de l'industrie à l'égard des techniques de reproduction.

Ces normes et ces améliorations peuvent également contribuer largement à améliorer la position concurrentielle du Canada dans ce secteur en plein essor de la consommation canadienne qu'occupe à l'heure actuelle le bœuf désossé importé. Ce qui est certain, c'est que ces mesures profiteront d'abord et avant tout aux éleveurs; c'est donc à eux qu'il incombe de veiller à ce que la recherche et les changements se fassent le plus rapidement possible.

La consommation nationale de bœuf et de veau a plafonné en 1976 à 118 livres par habitant. Depuis lors, la consommation de bœuf a brutalement chuté.

A des nombreuses reprises au cours des audiences, des personnes se sont inquétées du fait que le bœuf se retrouve parmi les quelques produits agricoles important qui n'ont fait l'objet d'aucune promotion ni amélioration. Dans une industrie qui semble aussi diversifiée que l'élevage du bœuf, il est très difficile d'appliquer des programmes équitables. Pourtant, l'avenir de cette indus-

trie peut dépendre dans une large mesure de son évolution. Nous sommes sur la bonne voie, mais il faudra peut-être plusieurs années avant d'obtenir les appuis indispensables à un programme aussi essentiel. La situation se complique du fait de la séparation qui existe entre les secteurs de production et de consommation, ainsi que de l'influence possible de cette promotion sur l'expansion éventuelle des importations.

En tenant compte de ces questions et d'autres éléments, le Comité en est venu à la conclusion qu'il fallait créer un Conseil national des producteurs de bœuf. Pour ce faire, il faudrait apporter une modification à la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme et appliquer les mécanismes de financement qui y sont prévus. Le Conseil pourrait être composé surtout de représentants d'organismes provinciaux de producteurs travaillant en étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux. Le Conseil n'aurait aucun pouvoir en matière de fixation des contingentements et des prix, mais agirait au nom des producteurs comme agent de coordination, d'information et de consultation auprès des gouvernements fédéral et provinciaux, ainsi que de l'industrie du bœuf en général. Le mandat d'un organisme de ce genre serait étendu et consisterait à identifier ainsi qu'à étudier les questions intéressant les producteurs de bœuf.

Il aurait entre autres comme tâche importante de récolter et coordonner des données et des renseignements généraux touchant l'élevage. Par exemple, il est arrivé à plusieurs reprises au cours des audiences que des témoins soulignent qu'il faudrait accorder plus d'importance à l'amélioration des méthodes de reprodution et à la mise au point de techniques d'engraissement plus efficaces. Ces deux secteurs et de nombreux autres sont importants pour comprendre et pour développer l'industrie et exigent une bonne connaissance de ce qui s'y passe à l'heure actuelle. Il n'existe pour l'instant aucun organisme en mesure de rassembler au nom des producteurs les renseignements nécessaires. Un Conseil national des producteurs de bœuf, qui aurait pour mandat de recueillir toute la masse d'informations existantes et d'entreprendre des études qui profiteraient à l'industrie, pourrait être très utile. Plus precisément, le Comité estime qu'un Conseil de ce genre devrait étudier les mécanismes et les systèmes de détermination des prix, rassembler des donnés commerciales concernant le marché et ce,

tant pour les éleveurs que pour l'industrie du bœuf en général. Il devrait aussi s'occuper de questions intéressant à la fois le producteur et l'industrie, comme la négociation des différences de prix selon le classement et les catégories de poids. Il devrait également faire enquête sur différents aspects de l'industrie comme les répercussions des échanges de bovins sur pied et abattus sur les marchés d'importation et d'exportation et devrait faire des recommandations au gouvernement sur les moyens d'améliorer la position du producteur canadien.

Le rôle qu'un Conseil national de producteurs pourrait jouer dans la vente à terme des produits de nos éleveurs, comme moyen de stabiliser l'industrie du bœuf, mérite également une étude en profondeur. Un Conseil de producteurs devrait donc explorer les possibilités d'octroi de contrats à terme et de ventes futures de la production canadienne de bœuf, sur les marchés intérieur et extérieur.

Etant donné les préoccupations des producteurs et les changements au niveau de la concurrence que nous avons déjà mentionnés, il est important que l'on procède le plus rapidement possible à l'évaluation de la méthode de classement. Le Conseil pourrait alors étendre son activité à un secteur de recherche continue.

A l'instar de nombreux témoins, le Comité estime qu'une campagne efficace de promotion du bœuf et en particulier de diversification du produit, serait salutaire à l'industrie. Un Conseil national des producteurs de bœuf pourrait être chargé de mettre au point un programme national de promotion du bœuf.

Le Comité reconnaît qu'aucun changement ou aucune amélioration ne peut être apporté à l'industrie du bœuf indépendamment du reste de l'industrie de la viande. Bien que tous les producteurs de viande rouge et blanche se concurrencent, il y va de l'intérêt des deux industries de partager leurs données et leurs idées et de collaborer à la création d'une industrie de la viande efficace et concurrentielle. Le Comité propose donc qu'un Conseil national des producteurs de bœuf collabore avec les producteurs actuels de viande rouge et blanche, ainsi qu'avec les organismes et associations, les regroupant, en vue de tenter de résoudre les problèmes auxquels se heurte l'industrie et de fournir les mécanismes qui

permettront d'apporter les changements qui s'imposeront dans l'industrie de la viande en général.

Tout au long des audiences du Comité, producteur après producteur a déclaré que les taux d'intérêt élevés étaient une des principales causes de leur inaptitude à couvrir les frais de production de leur bœuf. De nombreux producteurs ont également exprimé le désir d'avoir à leur disposition un mécanisme qui leur permettrait de reporter leur impôt sur le revenu de manière à étaler leurs revenus annuels et leur impôt. La nature du cycle du bœuf et ses brusques fluctuations peuvent avoir des répercussions graves sur le niveau de fiscalisation des producteurs. Ces répercussions sont davantage plus accentuées par les investissements à long terme qu'ont dû effectuer les producteurs afin de réaliser quelques bénéfices. En ébranlant la viabilité de l'élevage, l'instabilité des taux d'intérêt dont nous avons été témoins au cours des deux dernières années, fait ressortir le besoin constant pour les éleveurs-naisseurs de disposer de sources de capitaux fixes leur permettant de financer leurs opérations.

Il importe au Comité que les difficultés que le système de taxation canadien impose aux producteurs soient résolues d'une façon qui permette aux éleveurs d'obtenir un taux fixe de financement. Le Comité recommande donc que le gouvernement du Canada songe à mettre en place des programmes d'étalement du revenu à l'intention des producteurs de bœuf. Les éleveurs pourraient alors avoir recours à une réserve de capitaux pour financer leurs activités. On pourrait confier l'administration de ce programme à la Société Canadienne du crédit agricole de manière à éviter de doubler les frais administratifs inhérents à l'octroi de ces prêts.

DOCUMENT DE TRAVAIL

EXAMEN DE LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DU BŒUF

I. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

A. NIVEAU DE LA PRODUCTION

L'industrie canadienne du bœuf possède certaines caractéristiques qui influencent sa position concurrentielle à l'échelle continentale.

1. LA PETITE PRODUCTION

Bien que la taille des troupeaux de vaches de type à viande varie d'un coin à l'autre du pays, là où les terres conviennent au pâturage, la moyenne des troupeaux de naissage est petite. D'après le recensement de 1976, la taille moyenne des troupeaux d'élevage de bétail de boucherie est de 26,5 vaches; chiffre modeste. Environ 96 pour cent des éleveurs ont moins de 100 vaches, soit au total 75 pour cent du nombre de vaches que compte le pays.

On constate la même tendance dans le secteur de l'engraissement. En prenant comme indice d'activité le nombre de bouvillons de plus de douze mois, on a constaté qu'environ 97 pour cent des parcs d'engraissement au Canada comptaient moins de 100 bouvillons et que ces exploitations comptaient 60 pour cent du nombre total de bouvillons. Le reste, soit 3 pour cent mettaient 40 pour cent du nombre total de bouvillons sur

le marché. (Dans l'Ouest, les exploitations sont plus grandes.) Plus de 95 pour cent des exploitations de naissage comptant plus de 100 têtes se trouvent dans l'Ouest canadien, dont 55 pour cent du total en Alberta. La moyenne se situe aux alentours de 30 têtes (35 pour l'Alberta). La plupart des bovins sont engraissés dans des parcs d'engraissement dits «commerciaux» (les chiffres approximatifs sont de 70 pour cent pour l'Alberta et 60 pour cent pour l'Ontario.) (Tableaux 2 et 3.)

D'après le recensement de 1976, sur 164 000 exploitations, seulement 23 000 comptaient 50 vaches ou plus de type à viande. Ces exploitations de plus de 50 vaches comptaient en tout 2,2 millions de vaches de type à viande, soit 50 pour cent du cheptel global de 4.5 millions de vaches de ce type que comptait le pays en 1976. Ces exploitations comptaient pour moins de 15 pour cent de l'élevage de bétail de boucherie. Certains experts estiment que pour être rentable, une exploitation d'élevage de bétail de boucherie devrait compter au moins 200 vaches.

Jugeant d'après la taille moyenne des troupeaux de vaches de type à viande par exploitation, il est bien évident que la plupart des éleveurs de bétail de boucherie font de l'élevage comme complément à une autre activité agricole ou commerciale. L'on dit que la plupart de ces petits producteurs font de l'élevage pour tirer parti de terres et d'autres ressources qui autrement resteraient inutilisées. Certains prétendent que grâce à cela, la plupart de ces producteurs sont moins vulnérables aux fluctuations de marché de la viande bovine.

2. LA CONCENTRATION DE LA PRODUCTION DANS L'OUEST

Le tableau 4 montre la production de vaches à viande pour la décennie 1971-1981. Ce qui caractérise l'industrie, c'est la distribution en régions, des centres de production. A peu près 80 pour cent des troupeaux de vaches de type à viande se trouvent à l'ouest de la frontière Ontario-Manitoba . Cette distribution traditionelle est inchangée depuis de longues années, et malgré une tendance à l'accroissement de la pro-

duction de viande bovine en Colombie-Britannique et au Québec, les établissements d'abattage et de fabrication y sont relativement peu importants. Toutefois, un changement apparent s'est produit dans la répartition de l'abattage global par régions. Il n'y a pas très longtemps, l'Est et l'Ouest se partageient de façon égale l'industrie du bœuf, mais depuis une dizaine d'années l'Ouest a pris le pas sur l'Est du pays. Selon les données disponibles les plus récentes, à peu près 60 pour cent du bétail gras provenait de l'Ouest et le reste, soit 40 pour cent, de l'Est. Il s'ensuit donc que l'expédition, de l'Ouest vers l'Est, du bétail maigre destiné à l'engraissement, a baissé. (Tableau 5)

3. LA SPÉCIALISATION DE LA PRODUCTION

Le processus complet de l'élevage, qui se faisait autrefois à la ferme, se fait maintenant en trois spécialités: le naissage, l'engraissement à la ferme et l'exploitation de parcs d'engraissement. Les naisseurs vendent ordinairement leurs veaux sevrés à des fermiers-engraisseurs ou à des exploitants de parcs d'engraissement. Ces broutards sont normalement gardés jusqu'à l'automne et sont vendus alors qu'ils pèsent de 350 à 500 livres. Les exploitants qui font de l'élevage intensif plutôt que de l'exploitation agricole mixte, peuvent parfois garder leurs broutards tout l'hiver et les nourrir à l'aide de fourrage sec comportant peu ou pas de grain.

Ces broutards sont remis au pâturage jusqu'à l'automne suivant pour ensuite être vendus comme bêtes maigres d'un an à des engraisseurs; leur poids peut varier de 600 à 800 livres. L'exploitant qui garde ces bêtes en seconde main n'est pas un naisseur proprement dit, on l'appelle en anglais «a backgrounder». S'il a du grain fourrager il peut leur en donner l'hiver et les mettre au pâturage l'été suivant, ce qui lui permettra de vendre des bêtes grasses et dès lors plus lourdes. Cette activité se fait le plus souvent chez l'exploitant d'un parc d'engraissement, soit à façon soit pour son propre compte, s'il achète lui-même les bêtes d'un naisseur ou d'un éleveur de seconde main.

Ces changements de main qui caractérisent le processus actuel de l'élevage du bétail de boucherie donnent lieu à des

frais supplémentaires assez élevés. Certains prétendent qu'il faudrait inciter les naisseurs à garder leurs bêtes et à les engraisser eux-mêmes pour les mettre directement sur le marché. Le Programme de stabilisation des prix du bétail de boucherie, actuellement en vigueur en Saskatchewan, est conçu afin de favoriser les naisseurs-engraisseurs et ce à l'aide de subventions pour les bêtes engraissées dans la province. A l'heure actuelle, près de 27 pour cent du cheptel canadien de vaches de type à viande se trouve en Saskatchewan, alors que 8 pour cent seulement des bœufs et génisses y sont abattus.

4. LE SECTEUR DU BÉTAIL NON VIANDEUX

Une proportion importante de l'approvisionnement en viande de la population canadienne est constituée par un sous-produit de l'industrie laitière. Les vaches laitières déclassées, les vêles qui ne conviennent pas pour l'élevage, ainsi que les veaux ou taurillons aboutissent sur le marché du bétail de boucherie. Cela est évident dans l'Est du Canada, surtout au Québec. En 1980, le Québec a produit 6,2 pour cent du bétail de boucherie vendu au Canada, et de ce nombre, 76,3 pour cent étaient des vaches et des taureaux. Dans l'ensemble de l'Est du Canada, qui représente 39,1 pour cent du marché national, les vaches et taureaux interviennent pour 47,3 pour cent, alors que dans l'Ouest canadien les chiffres correspondants sont respectivement 60,9 et 52,6 pour cent.

Cet élément du marché du bétail de boucherie a une certaine importance lorsqu'il s'agit d'établir un programme national à l'intention de l'industrie canadienne du bœuf. L'importance de cet élément ainsi que la mesure dans laquelle le bétail sur pied et la viande bovine passent d'une région à une autre figurent au tableau 6.

Les données exposées au tableau 5 révèlent clairement que le glissement apparent Est-Ouest du partage du nombre d'animaux abattus, qui s'est produit au cours de ces dernières décennies, comme on l'a déjà mentionné, provient surtout du changement dans l'importance de l'industrie laitière de l'Est. La proportion du nombre de bœufs et génisses abattus est assez proche des 40 pour cent, sauf pour quelques unes des années 70, lorsque ce chiffre a baissé quelque peu.

B. NIVEAU DE LA TRANSFORMATION

Au Canada, la boucherie industrielle joue un rôle d'intermédiaire d'importance cruciale entre les fermiers-éleveurs et les détaillants, ainsi qu'on l'a si bien démontré dans l'étude ci-dessous, publiée en 1974:

> «L'industrie canadienne des viandes constitue le réseau reliant le secteur agricole de l'élevage des bestiaux au secteur du commerce de détail des denrées alimentaires. Ce réseau comprend les éleveurs de bestiaux, les abattoirs-usines, les magasins de détail et l'ensemble des consommateurs. Passent par ce réseau d'abord les animaux sur pied (bovins, porcins et ovins), qui sortent sous forme de viandes fraîches, salées, fumées et en conserves, de charcuteries, de produits pharmaceutiques, de laines, d'engrais et d'autres encore. Toutefois, l'approvisionnement en viande constitue l'activité principale de l'industrie et la source du gros de ses recettes; ainsi, les prix des diverses viandes constituent l'élément déterminant des prix du bétail sur pied.»[1]

A l'heure actuelle, les grands abattoirs-usines sont concentrés dans l'Ouest canadien. De concert avec l'accroissement de sa part de la production du bétail gras, l'Ouest a vu sa part du nombre total d'animaux abbatus augmenter pour atteindre 55 pour cent. A l'exception de l'incidence des veaux et des vaches, due surtout à la forte expansion de l'industrie laitière de l'Est, la part de l'Ouest pour l'abattage dépasse de loin les 60 pour cent. (Tableau 5)

L'industrie est dominée par les grandes entreprises ayant pour raisons sociales Canada Packers, Burns, Gainers et Intercontinental. La boucherie industrielle est caractérisée par sa forte concentration ainsi que par l' «intégration verticale», c'est-à-dire l'accaparement du commerce de gros. Quinze grands établissements ont fermé leurs portes depuis 1975, année qui a vu l'aménagement du dernier grand abattoir-usine. (Tableaux 7 et 7-1.)

Les deux tiers des grands établissements sont aux mains des quatre principales chaînes d'abattoirs-usines, tandis que les

[1] *An Economic Model of the Canadian Red Meat System*, Peter Tryfos, Conseil de recheche économique sur l'agriculture du Canada, p.3.

firmes indépendantes possèdent tous les petits abattoirs-usines et la plupart des établissements de grandeur moyenne. Alors qu'elles n'exploitent que 20 pour cent des abattoirs-usines, les quatre principales chaînes ont la haute main sur plus de 50 pour cent de la capacité totale d'exploitation de l'industrie.

Canada Packers a des établissements dans toutes les régions. Burns et Gainers ont des abattoirs dans trois provinces, dont la plupart se trouvent dans l'Ouest. Intercontinental a des établissements dans deux provinces de l'Ouest. Le nombre d'abattoirs-usines a diminué ces dernières années, surtout en Colombie-Britannique et au Québec.

Les droits de douane peu élevés et la hausse des frais de transport favorisent le commerce Nord-Sud, l'expédition de bétail sur pied vers les Etats-Unis pour l'engraissement, ainsi que l'importation dans l'Est de bœuf en quartiers et même en demi-bêtes. Cette évolution pourrait aggraver la tendance à circonvenir les abattoirs canadiens. Ces éléments pourraient toutefois aider à contrer cette tendance en favorisant l'importation de bétail sur pied. Si on a le choix entre les importations qui exerceraient une forte pression sur les prix offerts aux éleveurs d'une part, et un processus de consolidation pour contrer la hausse des frais de transformation, il n'y a aucun doute que cela donnerait lieu à un accroissement des importations de bétail sur pied. Alors que le nombre d'abattages a eu tendance à monter, cette situation n'engendrerait sans doute pas d'innovations dans le système.

Le processus de commercialisation du bétail de boucherie est devenu peu à peu un système de contrats entre les éleveurs et, ou les engraisseurs et les grands abattoirs. A peine plus de 20 pour cent des ventes de bétail de boucherie se font dans les grands marchés aux bestiaux, et cette proportion change peu même si l'on tient compte des bêtes vendues aux grands abattoirs par l'intermédiaire des marchés à la criée à la campagne. (Tableau 8) Le gouvernement ne publie que les prix offerts aux grands marches aux bestiaux. En Alberta, un dixième seulement du bétail de boucherie est vendu sur ces marchés.[2] L'Association des éleveurs de bétail a mis sur pied un système de publication des prix, appelé Canfax, en vue de suppléer aux informations communiquées à ses membres en colligant les prix

[2] *A Comparative Analysis of Pricing Efficiency in Alternative Markets for Alberta Slaughter Cattle*, Dawson, Dau and Associates Ltd., October 1981.

pratiquées pour les contrats privés et les résutats de l'ouverture des soumissions pour l'achat de bestiaux. Même si ce système s'est révélé efficace en Alberta, son utilité ne peut être comparée à celle d'un réseau généralisé d'information. Pour les nombreux exploitants d'envergure modeste, le fait de vendre leurs propres bêtes les amène à perdre confiance en la valeur concurrentielle du système de mise en marché, et ils l'ont signalé lors des séances du Comité. Si l'éleveur fait engraisser ses bovins à façon dans un parc d'engraissement, il doit se fier à d'autres pour négocier le meilleur prix possible pour ses bêtes.

Dans le même ordre d'idées, l'industrie des viandes a subi des avatars sérieux, surtout dans les provinces des Prairies. Au Manitoba et en Alberta, le nombre de bestiaux abattus a baissé de 14 pour cent et en Saskatchewan de 25 pour cent en 1978, comparativement à 1977.[3] En 1979, cette baisse s'est chiffrée à 21, 11 et 26 pour cent respectivement. De 1962 à 1979, la capacité d'exploitation des abattoirs-usines a été réduite de près de 40 pour cent, à la suite de fermetures provoquées surtout par la diminution de la production porcine, et dans une mesure moindre par un baisse de la production bovine.[4] Dans l'Est, l'expansion de l'élevage porcin a favorisé une utilisation plus rentable de la capacité d'exploitatioin des abattoirs-usines et a permis d'éviter les fermetures d'abattoirs. Le maintien en exploitation des établissements de l'Ouest pourrait être favorisé par l'expansion du marché des viandes apprêtées dans l'Ouest des Etats-Unis. Toutefois, ce marché ne sera pas d'accès facile, en raison de la plus grande efficacité, des coûts moins élevés et de la spécialisation en produits uniques des grands abattoirs américains. En 1974, le Canada possédait 12 grands abattoirs produisant chacun au moins 500 000/100 liv., alors qu'aux Etats-Unis, en 1977, on comptait 150 abattoirs travaillant exclusivement des bœufs et génisses et ayant une capacité d'exploitation de plus de 50 000 têtes de bétail par an.

En raison de tout cela et de la capacité croissante des abattoirs de l'Est pour l'abattage et l'apprêtage des bovins (les pièces de

---

[3] *Stability Overtakes Careening Meat Packers'*, Lorraine Froelich, The Western Producer, January 8, 1982. p. 26.

[4] Il est à noter que les E.U. eux aussi connaissent ce phénomène de réduction du nombre d'abattoirs-usines. De 1970 à 1977, le nombre d'abattoirs spécialisés dans le commerce de gros des bœufs et génisses a diminué de 27,2 pour cent surtout parmi les moins importants. *The Changing Structure of the Beef Packing Industry*, W.F. Williams, Tara Inc., Lubbox Texas, p.13.

bœuf en conserve) et de l'expansion de l'abattage (en 1980 l'abattage bovin en Ontario et au Québec a augmenté de 7 et 21 pour cent respectivement), certains craignent que les grands abattoirs de l'Ouest ne voient leur rôle ravalé à celui de fournisseurs régionaux. L'accroissement rapide de la population dans l'Ouest offre une piètre compensation. (Tableau 8)

L'expansion de l'emballage du bœuf en conserve dans l'Est, surtout chez certaines chaînes de détaillants, a pour objectif l'élimination des intermédiaires, même s'il leur a fallu investir de gros capitaux et prendre charge de certaines obligations d'intermédiaires. La main-d'oeuvre bon marché et la disponibilité, dans l'Est du pays, de basses viandes pour le haché offrent toutefois une certaine compensation. Même si le transport d'énormes quantités de graisses et d'os reste toujours onéreux, ces produits se vendent néanmoins plus cher dans l'Est. En outre, le perfectionnement des installations de détail permet de mieux contrôler la qualité des viandes[5], et donne en outre aux chaînes de supermarchés une puissance accrue dans les marchés aux bestiaux[6]. Bien que ce besoin ne se fasse pas sentir dans l'Ouest, en raison de la proximité des marchés et de la présence sur place des installations pour l'emballage du bœuf en conserve, Safeway, qui disposait de telles installations, les a fermées à la fin des années 70 après une suite de différends syndicaux.

La mise en service de grands wagons de 60 000 livres, conçus pour le transport de demi-bêtes a permis aux chemins de fer d'offrir des tarifs plus avantageux par wagonnée de bœuf abattu. La puissance d'achat des détaillants leur a permis de soustraire aux abattoirs le gros des bénéfices ainsi réalisés (75/25), à l'aide de rabais sur les prix des carcasses albertaines livrées à Montréal, destination de nombreuses têtes de bétail achetées dans l'Ouest. Ces rabais ont fait l'objet de bien des controverses et enquêtes, et certains experts les considèrent comme une réduction sur le prix de vente offert aux éleveurs. Cependant, d'autres estiment que si les acheteurs montréalais

---

[5] Voir le témoignage, devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, de M.J. Levine, alors président chargé du commerce de détail, Steinberg Ltée, fascicule nº 5, 7 mars 1978.

[6] Voir le témoignage, devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, de M.G. MacEachern, alors président du Conseil de recherche économique sur l'agriculture du Canada, fascicule nº 1, 14 décembre 1977.

ne profitaient pas de ces économies, les grands abattoirs eux en profiteraient[7].

La capacité concurrentielle de l'industrie quant à la fixation des prix offerts aux éleveurs pour leur bétail donne lieu à une certaine inquiétude. La concentration accrue, la consolidation, la confiance douteuse à l'égard du système de communication des prix offerts sur les grands marchés, l'escompte arbitraire sur le bœuf abattu prévu dans le régime de classement, l'incidence sur le prix du nombre de bêtes dans un lot, le crainte que les acheteurs puissent faire des discriminations entre vendeurs fondées sur autre chose que la qualité du bétail, sont toutes des questions qu'il reste encore à régler de façon satisfaisante. De nombreux éleveurs et certains de leurs porte-paroles sont convaincus que le système actuel est excellent, mais qu'il pourrait encore être amélioré. Par contre, d'autres estiment qu'il faudrait le réorganiser de fond en comble.

Les procès intentés aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions dans certains grands abattoirs de l'Alberta, accusés d'avoir entravé le commerce de la viande porcine de 1965 à 1978, n'est certes pas propre à dissiper les craintes des producteurs.

C. NIVEAU DU COMMERCE DE DÉTAIL

Cinq grandes chaînes dominent le commerce de détail des denrées alimentaires au Canada, grâce à la suprématie qu'elles ont acquise dans tous les centres urbains du pays. Ces entreprises, Loblaws, Dominion, Canada Safeway, Provigo et Steinberg, accaparent plus de 60 pour cent du commerce de l'alimentation, et ce par l'intermédiaire de 15 pour cent seulement des magasins de détail. Leur influence s'exerce même plus loin, par l'intermédiaire de diverses filiales dans le commerce de gros de la part de Loblaws et Provigo, et, de plus, toutes les cinq ont des ramifications dans le secteur de la fabrication. Loblaws est en tête de file en Ontario, mais possède des succursales un peu partout au Canada, par l'intermédiaire de la société mère, Weston. A l'heure qu'il est, Dominion possède des succursales en Ontario, au Manitoba et dans les Maritimes. Canada Safeway a la haute main sur le commerce de détail dans l'Ouest du

[7] *Idem* — Témoignage devant le Comité de M. J. Levine, de la maison Steinberg Ltée.

Canada et dans le Nord de l'Ontario. Steinberg a accaparé le commerce de détail dans tout le Québec et dans certaines régions de l'Ontario et possède des petites maisons de gros jusqu'en Alberta. Grâce à l'acquisition des supermarchés Dominion du Québec en 1981, Provigo est maintenant en mesure de supplanter Steinberg dans le commerce de détail, car Provigo dépasse déjà le chiffre d'affaires de Steinberg, même en comptant le commerce en gros. (Tableaux 9 et 10.)

Il y a encore la concurrence dans le commerce de détail de l'alimentation dans l'Est du Canada, sans doute parce qu'une bonne partie de ce commerce est encore aux mains d'indépendants, dont un bon nombre sont organisés en coopératives à adhésion volontaire. Cette concurrence, qui porte parfois sur autre chose que les prix, donne périodiquement lieu à des manoeuvres concurrentielles bruyantes où les prix entrent en jeu. Un tel état de choses n'existe pas dans l'Ouest, où Safeway est solidement installé. Une entente restrictive, faisant suite à un procès aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions, intenté à propos des activités de Canada Safeway en Alberta, a permis aux chaînes concurrentes de prendre une certaine expansion, mais cela n'a apparemment pas donné lieu à de la concurrence par les prix.

Les viandes représentent environ 30 pour cent des ventes au détail. Provigo et Steinberg ont leurs propres abattoirs-usines et fournissent les viandes en gros à leurs magasins de détail au Québec et en Ontario. Leurs services de gros sont aussi à la disposition de certaines coopératives à adhésion volontaire[8]. La puissance d'achat de magasins de détail exercée par une industrie des viandes puissamment concentrée constitue, aux dires de certains, un élément important susceptible d'agir sur les recettes des éleveurs. Bien que les hôtels, les restaurants et les institutions soient devenus des acheteurs importans de viande bovine [9], l'incidence de la demande au niveau du commerce de détail reste un des éléments majeurs de la fixation des prix du marché du bétail et de la viande bovine au Canada.

La vente de viande bovine a toujours constitué un élément majeur de la réclame pour attirer la clientèle chez les détaillants [9]. Les grandes chaînes vendent certains morceaux de bœuf

[8] Bœuf-Mérite pour Métro.

[9] Voir les témoignages de MM. MacEachern et Levine devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

à bas prix et en font de la réclame pour attirer les clients. Dans l'Est, la concurrence par les prix se fait surtout à l'aide des viandes de seconde qualité, pour promouvoir les ventes de bœuf dans les magasins de détail. Toutefois, le bœuf est un article qui se prête mieux à la réclame par une marge de bénéfice moindre que le porc, la volaille, l'agneau, etc...

Ces derniers temps, les prix du bœuf ont monté de façon sensible. Pour compliquer les choses, l'adoption du système métrique dans le commerce de détail exige l'affichage des prix, dont ceux du bœuf au kilogramme. Tout cela a son importance lorsqu'il s'agit de se servir du bœuf pour faire de la réclame. Les prix des morceaux de choix semblent actuellement assez élevés, et leur attrait semble être leur seule réclame. La baisse de la demande de bœuf au profit des autres viandes a tout d'abord provoqué de gros inventaires et de grandes ventes réclames pour se débarrasser du produit, et ensuite, cela aura sans doute eu une incidence nuisible sur les ventes de viande bovine. La montée des prix et la baisse de la demande auront sans doute incité les détaillants de l'Est à augmenter leur marge bénéficiaire. Si la réclame par les prix n'est plus possible et si le bœuf est moins vendu dans les magasins de détail et ne peut plus servir d'appât pour la clientèle, rabaisser les prix pour vendre en masse cesse d'être profitable. Il vaudrait donc mieux en revenir à la pleine marge bénéficiaire. Si les prix de la viande porcine sont assez bas pour en faire un article de réclame, les frais de publicité retirés des profits porteront surtout sur la promotion des ventes de porc. Si cette manoeuvre attire la clientèle, la publicité tendra surtout à favoriser la vente de viande procine. Même si le consommateur accorde encore sa préférence au bœuf, il se peut fort bien que l'abandon du bœuf comme premier article de réclame par les détaillants ait accentué la baisse de la demande de viande bovine.

Les éleveurs de bétail ont toujours compté sur le secteur du détail pur écouler leurs produits, mais il se peut qu'ils ne puissent désormais plus compter sur cette méthode d'écoulement qu'ils prenaient pour acquise. Aussi, les éleveurs de bétail feraient-ils bien d'envisager de promouvoir eux-mêmes leurs produits pour faire la concurrence aux autres viandes, qui auparavant subissaient la concurrence du bœuf. Si les éleveurs de bovins veulent s'assurer une part croissante de l'argent que les consommateurs canadiens consacrent à leur alimentation, la campagne publicitaire pour le bœuf qui vient de commencer devra être accentuée considérablement.

Dans les limites de l'échelle des prix qui ont cours sur le marché des E.-U., la puissance d'achat des grandes chaînes a une incidence indubitable sur les recettes des éleveurs. La puissance d'achat des détaillants, par l'intermédiaire d'un petit nombre d'immenses abattoirs-usines, est susceptible d'avoir une incidence directe sur la profitabilité des exploitations d'élevage. L'influence de la fixation des prix à Montréal par les grandes maisons, qui achètent les bêtes abattues directement des abattoirs de l'Ouest, a fait l'objet de maintes controverses ou enquête, en raison de l'importance de cet élément dans l'engrenage. Certains experts prétendent qu'il faudrait prendre des mesures spéciales afin de permettre à l'industrie de faire face à cette puissance d'achat des détaillants et ainsi de relever les revenus des éleveurs. Si les grands abattoirs agissaient en ce sens, ils contreviendraient à la loi, car ce serait entraver le commerce. Le seul moyen légitime de contrer la puissance d'achat des détaillants de viandes sans contrevenir aux lois en vigeur, serait de réorganiser de fond en comble la structure du marché au niveau de la production. La mise sur pied d'organismes provinciaux de commercialisation groupant les éleveurs et agissant aux termes des lois provinciales et fédérales en vigueur, offrirait l'occasion de restructurer le marché afin de contrer la puissance d'achat des détaillants.

D. COMMERCE INTERNATIONAL

La position du Canada en matière de commerce international de viandes bovines et autres a toujours été au coeur des débats portant sur les modalités de mise en oeuvre d'un programme de stabilisation des prix dans l'industrie bovine. La balance commerciale nette du Canada a connu des hauts et des bas au cours de la dernière décennie. Normalement, le Canada est exportateur de bétail sur pied et importateur de viande bovine. Une analyse récente de la situation actuelle est détaillée au tableau 11. Les chiffres du tableau révèlent que jusqu'à tout récemment, le Canada était en position déficitaire, mais que la balance est restée favorable en 1980 et 1981. Cette tournure favorable est en outre confirmée par l'étude analytique du commerce d'échange du bœuf sur pied et abattu (Tableau 12).

La position du Canada par rapport aux Etats-Unis est un peu différente, comme on peut le voir au tableau 12. La balance

commerciale du Canada en tenant compte en termes égaux, des mouvements de bœufs sur pied et de bœufs abattus, montre bien l'importance du marché américain. La balance favorable des échanges dépasse parfois de 10 pour cent la sortie du Canada de bétail de boucherie. Du point de vue du total des échanges, ainsi qu'on peut le voir au tableau 13, la situation est beaucoup plus variable. Alors que les exportations nettes (volumes) étaient importantes en 1979 et 1980, il y a eu des années déficitaires et des années où la balance favorable était moins considérable. On peut voir au tableau 14 les balances nettes des échanges avec les E.-U. et le reste du monde selon les mêmes critères.

Les importations du Canada ont tendance à se solder par une plus grande valeur unitaire que ses exportations. Le Canada importe plus de morceaux choisis de bétail gras et de bœuf désossé, alors qu'il exporte des bêtes de race pour la reproduction, des vaches, des abats et des pièces de basse boucherie. Les conditions d'échange sont ordinairement défavorables pour le Canada. La balance nette des échanges internationaux de bétail sur pied et de viande bovine pour les dix dernières années penche du côté déficitaire.

Les récentes négociations avec les E.-U. ont abouti au rabaissement mutuel des droits de douane et à la diminution des restrictions pour le bétail sur pied et la viande bovine; le tarif actuel est de 1 cent la livre pour le bétail sur pied et 2 cents la livre pour le bœuf et le veau, et de 4 cents la livre pour les produits de la découpe. La hause du tarif ferroviaire de l'Ouest pourrait rendre profitable l'importation de bétail sur pied et de viande bovine des E.-U. mais rien n'indique encore que la chose soit possible. La modification du règlement de classification qui est actuellement débattue et qui préconiserait du bétail moins gras, pourrait favoriser ces importations. Les exportations de bétail canadien, les bêtes de race mises à part, portent surtout sur le bétail maigre pour l'engraissement et les vaches, mais les exportations de viandes bovines se sont accrues et sont maintenant tout aussi importantes.

La question des échanges internationaux du Canada en matière de bétail sur pied et de viande bovine a de l'importance, si l'on envisage de faire des changements majeurs dans la politique à long terme en faveur de l'industrie du bœuf. Le Canada a réussi à maintenir ses exportations aux E.-U. d'animaux mi-gras

destinées à l'engraissement intensif. En dépit du coût plus élevé du système canadien, les éleveurs de l'Ouest veulent continuer à profiter de l'occasion que leur offre ce marché.

Le bilan révèle que ce genre de production n'a pas eu des résultats satisfaisants du point de vue pécuniaire pour la plupart des éleveurs. Tant que le marché américain sera le facteur déterminant des recettes des éleveurs, il est peu probable que la stabilisation puisse assurer de rentrer dans ses frais et de réaliser un bénéfice raisonnable pendant un certain temps.

Il y a un autre élément des exportations de bétail sur pied: il s'agit de la vente du bétail de boucherie, qui consiste essentiellement en vaches, surtout quand les éleveurs canadiens amenuisent leurs troupeaux en raison du ralentissement du marché. Cela se voit tant dans L'Est que dans l'Ouest. L'année dernière a vu un accroissement de cette tendance supérieur à celui de 1980, et cela pourrait bien provenir des pressions économiques accrues agissant sur l'amenuisement des troupeaux canadiens de vaches de type à viande.

Toutes aussi importantes et intéressantes sont les quantités de bœuf que le Canada exporte, surtout aux Etats-Unis. Au cours des deux dernières années, le chiffre de ces exportations a atteint l'équivalent d'à peu près 300 000 têtes de bétail (Tableau 12) et augmentent depuis 1978. Cette performance pourrait être due à la baisse du dollar canadien, qui favorise la concurrence. Ce marché est devenu un débouché important pour le secteur canadien de l'élevage.

Pour ce qui est des importations, le Canada reste vulnérable à l'incidence des importations de bétail sur pied qui arrivent sur le marché. On a pu le constater en 1981 et au début de 1982, alors que de nombreuses têtes de bétail sont arrivées d'outre-frontière pour profiter de la montée des prix au Canada. En fait, une analyse des prix révèle qu'en 1981 les arrivées ont continué, alors que l'échelle comparative des prix révèle que les transactions n'étaient pas profitables. Il s'agissait peut-être de contrats ou du prolongement fortuit de relations commerciales, mais en tout cas les arrivées n'ont pas cessé durant cette période. Il se pourrait aussi qu'il s'agissait de bétail mi-gras ne convenait pas au marché américain mais aurait pu être classé A^1 ou A^2 au Canada et dont le rendement à l'abattage aurait été excellent. Ainsi, la comparaison des prix pourrait induire en erreur. Les

transactions ainsi conclues peuvent continuer pendant un certain temps, par simple force acquise. Ce qui s'est passé en 1980 a révélé que les acheteurs canadiens peuvent profiter des occasions que peut offrir l'importation et, partant, que le marché canadien est vulnérable. En fait, surtout en raison de l'arrivée de beaucoup de bétail sur pied en provenante des E.-U., le Canada est à nouveau en position déficitaire en 1981, ainsi que l'indique le tableau 14.

Les importations de bœuf on baissé de façon spectaculaire depuis 1976, et le chiffre de ces importations en 1980 est le plus bas qu'on ait enregistré depuis 1971. L'importation de quartiers de qualité supérieure en provenance des E.-U. semble avoir perdu tout attrait, sans doute en raison de la baisse du dollar canadien.

Les chiffres révèlent des périodes déficitaires alternant avec des périodes favorables quant à notre balance commerciale. Bien que ces chiffres soient modestes par rapport au commerce canadien, l'importance des arrivées et des expéditions est assez notable, puisqu'elle équivaut à 10 pour cent ou plus de la consommation au Canada. Eles ont en tout cas assez d'importance pour qu'on en tienne compte lors de l'élaboration de programmes à long terme pour assurer la stabilisation de l'industrie canadienne du bœuf.[10]

[10] La loi relative à l'importation de viande bovine prévoit la quantité maximum de viande de bœuf et de veau qui peut être importée, calculé d'après la moyenne de 1971-1975, sous réserve toutefois d'un engagement pris en 1980 aux termes du G.A.T.T. prévoyant un minimum de 139,2 millions de livres de bœuf et de veau rectifié annuellement selon les changements de la population du Canada. Ainsi, le minimum rectifié pour 1981 serait de 141 millions de livres. Le total réel des importations en 1981 était de 118 millions de livres, alors que les dispositions de la loi auraient permis l'entrée d'un maximum de 160 millions de livres.

La loi confère au ministre un pouvoir discrétionnaire sur les importations, sous réserve des limites précisées ci-dessus. Bien que la loi puisse protéger l'industrie canadienne des fluctuations internationales, en sont exclus le bétail sur pied, les viandes en conserve et les viandes salées. Elle n'est pas conçue pour régler les problèmes d'instabilité des revenus, ni les prix des viandes à l'échelle à continentale.

II. LA MISE EN MARCHÉ, LA FIXATION DES PRIX ET LE PROFIT DES ÉLEVEURS

A. FIXATION DES PRIX

Le partage de la production bovine entre un grand nombre de petits éleveurs, en plus de la concentration du secteur de la viande bovine au niveau de la fabrication et du commerce de détail inspirent de la crainte chez de nombreux experts quant à la sûreté de fonctionnement du système de détermination des prix, pour que les éleveurs soient rémunérés équitablement et que le jeu de la concurrence favorise le rendement de leur production. Puisque les marchés publics aux enchères font de plus en plus place aux ventes directes par contrat aux grands abattoirs, la plupart des petits éleveurs doivent avoir recour à des intermédiaires pour vendre leurs bestiaux. Près de 80 pour cent de bétail de boucherie se vend directement aux abattoirs; il s'ensuit donc que le bétail de nombreux éleveurs est vendu par les exploitants de parcs d'engraissement à façon. On craint que les prix établis sur les marchés publics, où seulement 20 pour cent du bétail de boucherie est vendu, manquent de sûreté et sont manipulés de façon à faire baisser les prix partout ailleurs où le bétail est mis en vente.

Ces craintes ont été confirmées à la suite d'enquêtes menées par la Commission chargée d'enquêter sur le commerce du bétail de boucherie au Canada, dont le rapport a été publié en 1976. De graves injustices ont été constatées dans la fixation des prix payés aux éleveurs pour leurs bestiaux.

A l'heure actuelle, certains experts estiment que la situation s'est améliorée et que les éleveurs sont mieux lotis. Une étude[11] entreprise récemment en Alberta l'a confirmé. Bien que le nombre de bêtes constituant un lot puisse avoir une incidence

[11] *A Comparative Analysis of Pricing Efficiency in Alternative Markets for Alberta Slaughter Cattle*, prepared for the Alberta Cattle Commission by Dawson, Dau and Associates Ltd., October 1981.

défavorable sur le prix, on a constaté au cours de cette étude que les écarts de prix dans les mêmes catégories entre le marché d'Edmonton et celui de Calgary pouvaient être attribués aux différences de rendement à l'abattage. Cette étude a en outre révélé que de 1975 à 1980, la proportion de bêtes abattues dans les établissements soumis à l'inspection en Alberta, en provenance des marchés publics (y compris le bétail expédié d'autres provinces) a baissé de 19 à 10 pour cent. L'étude n'a toutefois par porté sur le rapport entre les prix de ces marchés et les prix payés pour le bétail vendu directement aux abattoirs. Il serait intéressant de savoir si de grands écarts de prix existent pour la plupart des bovins de boucherie vendus sur les marchés publics et attribuables au nombre de bêtes de chaque lot; on aimerait aussi savoir si les gros vendeurs obtiennent des prix supérieurs aux prix pratiqués sur les marchés.

Les marchés publics aux enchères se sont révélés onéreux [12] et incommodes comparativement aux autres méthodes, et cela a favorisé la vente directe aux abattoirs. Les marchés locaux à la criée sont parfois tout aussi coûteux et engendrent des problèmes de concurrence en raison du manque de certitude quant aux arrivages de bestiaux.

Seuls les prix obtenus aux ventes aux enchères des marchés publics sont publiés régulièrement par le gouvernement. Certains prétendent que ces marchés ne donnent pas la certitude que le jeu de la concurrence y fonctionne à plein. Les petits éleveurs, qui sont fort nombreux et qui vendent leur bétail eux-mêmes, finissent par manquer de confiance à l'endroit des méthodes de commercialisation. Beaucoup d'éleveurs on signalé lors des audiences du Comité qu'ils sont convaincus que les petits éleveurs sont gravement désavantagées par leur manque de pouvoir de marchandage et de renseignements sur l'état du marché. Ceux qui vendent leur bétail par l'intermédiaire des parcs d'engraissment doivent se fier à d'autres pour marchander.

On fait de l'expérimentation en plusieurs endroits afin de mettre au point une méthode qui serait peu coûteuse, répondrait aux exigences du marché et favoriserait le jeu de la concurrence sur les marchés aux bestiaux. Ce travail de recherche révèle que

---

[12] *Programme de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada.* Documentation à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, par la Roygold Système de mise en marché Ltée, juillet 1981. Tableau 40.

les marchés aux enchères sont relativement coûteux et que la technologie devrait permettre à l'industrie de trouver d'autres méthodes que la vente par contrats privés. Ce qu'on reproche le plus aux grands marchés publics et aux marchés aux enchères à la campagne ce sont les contusions, les pertes de poids, les frais de manutention et d'entretien, quand les bêtes ne sont pas vendues le jour de leur arrivée sur le marché, ou encore lorsqu'elles sont retenues un jour ou deux avant d'être abattues. Les frais de transport et de courtage et les droits d'entrée aux marchés, ainsi que les frais de nourriture sont plusieurs fois plus élevés que le coût de la vente directe aux abattoirs.[13]

Une des méthodes envisagées consisterait à établir un système obligatoire d'enchères par télétype qui permettrait de vendre le bétail par lots selon les propriétaires et le classement, aux enchères décroissantes partant de la catégorie A ou de premier choix, avec faculté de négociation pour les variations de classement et pour le payement selon le classement à l'abattage. Il ne serait pas possible de réduire les frais sans une clause obligatoire en raison de la structure de secteur canadien de l'élevage du bétail, qui compte tant de petits éleveurs qui n'ont aucun pouvoir de marchandage pour traiter avec les grands abattoirs; de plus, il faudrait tirer parti de toute la capacité des installations afin de réduire les frais au minimum. Les avantages suivants sont avancés:

1) La réduction des coûts.
2) Des prix justes grâce au classement à l'abattage.
3) La réduction des frais de stabulation aux abattoirs grâce à la régularisation des livraisons.
4) La même chance de vendre pour tous et une concurrence accrue.
5) La réduction des frais de transport.
6) Les gains de temps dans tout le processus de vente.

On relève les désavantages suivants:

1) Les frais supplémentaires de classement à l'abattage, notamment l'indentification du lot de chaque éleveur.

---

[13] *An Evaluation of Alternative Marketing Systems for Cattle in Canada*, documentation inédite préparée à l'intention de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau, 1976.

2) La perte du choix pour le bétail susceptible de convenir à l'engraissement intensif.
3) La perte de certains capitaux immobilisés dans le système actuel de marchés aux enchères.
4) Les fluctuations accrues des prix en raison de l'absence de la possibilité de grouper les livraisons.
5) La perte du choix parmi les méthodes de commercialisation.

On estime que le système obligatoire des enchères par télétype occasionnerait des frais équivalents à la moitié de ceux des grands marchés à bestiaux, aux deux tiers de ceux des marchés aux enchères de campagne, et à peu près égaux aux frais de vente directe aux abattoirs.

On a aussi fait valoir à la suite d'une étude, l'adoption de ce qu'on a appelé les enchères progressives et simultanées [14]. Il s'agirait d'enchères progressives (croissantes) pour tous les lots mis en vente au lieu de la vente lot par lot. Cela pourrait se faire, grâce à un réseau d'enchères par ordinateur, soit à l'échelle régionale, soit à l'échelle nationale. Ce mode de vente permettrait de prendre les enchères simultanément soit pour le poids vif soit pour le poids abattu, de déterminer les prix selon le classement et, les enchères multiples selon l'importance des commandes à divers endroits. Cette méthode conviendrait particulièrement bien à la vente de lots importants d'animaux d'une catégorie précise par un organisme national organisé pour la vente hebdomadaire. Les ventes ne seraient confirmées qu'après la fermeture des bureaux d'enchères. Les lots seraient adjugés aux plus offrants selons le classement à l'abattage aux endroits les plus importants et d'après le nombre de bêtes mises en vente par les éleveurs aux prix fixés. Cette méthode, quoique prêtant à la collusion dans une certaine mesure, atténuerait l'incidence de la réduction de la demande des acheteurs à mesure que les enchères sont enregistrées; en outre elle aggraverait les risques d'approvisionnements insuffisants que comportent les manoeuvres de collusion. Cette méthode permettrait de solliciter le plus grand nombre possible d'acheteurs, car cela permettrait aux chaînes de détaillants de faire des offres pour des catégories données de bétail qui serait abattu à façon. Elle permettrait en outre aux vendeurs de livrer le bétail après la fixation des prix,

[14] *A Simultaneous Auction as a Marketing Tool for Slaughter Cattle*, R. Raikes and L.W. Dippold, Revue canadienne d'économie rurale, 26(2) 1978.

la répartition des lots parmi les plus offrants ne devant avoir lieu que par la suite.

La vente du bétail de boucherie pourrait aussi se faire à l'aide d'un service d'offre par vidéo en même temps que les enchères par ordinateur. (Tableau 15) L'*Ontario Beef Exchange*[15], établi en 1977, offre le bétail en vente sur ruban vidéo. Les renseignements comprennent le nom et l'adresse du vendeur ainsi que le poids sur pied, le sexe, la race et le régime d'engraissement du bétail. Les acheteurs ont la faculté de refuser les offres, sinon le bétail est livré directement aux abattoirs, après avoir été pesé en cours de route par un service de pesage neutre. Le bétail est vendu poids vif ou poids abattu, au choix du vendeur. Certains grands abattoirs ont refusé d'acheter par l'intermédiaire de l'*Exchange*.

Une étude[16] des diverses méthodes de vente du bétail de boucherie, y compris la méthode décrite ci-dessus, a révélé que si elle était adoptée partout, les frais seraient un peu moindres que ceux de la méthode de vente directe aux abattoirs, mais qu'ils représenteraient à peine 40 pour cent des frais de vente sur les grands marchés aux bestiaux. On a toutefois constaté que la méthode la plus économique est la méthode dite hollandaise, développée par le Dr Larry Martin, soit le télétype électronique d'enchères sur cadran; son coût se chiffre à environ 35 pour cent du coût dans les marchés aux enchères à la campagne. Une analyse comparative des résultats de cette étude, qui figure dans la documentation de travail du Comité[17], a révélé que cette méthode aurait permis à l'industrie de réaliser des économies de 21 millions de dollars et même beaucoup plus. Ce document fait ressortir que ces économies, à l'avantage des éleveurs, proviennent sans doute de la concurrence accrue que cette méthode suscite chez les acheteurs. D'après ce document, une augmentation de 1 pour cent des recettes pour l'ensemble des éleveurs de bétail de boucherie équivaudrait à 25 millions de dollars[18].Il est plus que probable que les éleveurs ont avantage à susciter la concurrence à l'achat sur le marché du bétail de boucherie, et le

[15] Voir le témoignage devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture. Séance du 17 avril 1981.

[16] *An Economic Comparison of Alternative Selling Methods of Slaughter Cattle in Ontario*, L. Martin, R.R. Richards, W.R. Usborne, Université de Guelph, janvier 1979.

[17] *Programme de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada*, tableau 40, par la Roygold Système de mise en marché Ltée, juillet 1981 et préparé pour le Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

[18] *Idem*, p.95.

fait semble avoir été confirmé par les procès intentés à quatre abattoirs-usines de l'Ouest du Canada, en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, pour avoir: «constitué une coalition...pour empêcher or entraver le jeu de la concurrence dans le commerce des porcs ou des viandes porcines de la province de l'Alberta»[19], à partir du 1 janvier 1965 et jusqu'au 31 décembre 1978. A noter que le marché du porc a toujours joui d'une structure de commercialisation mieux organisée que celle de l'industrie bovine.

L'efficacité en matière de fixation des prix, quelle que soit la méthode de commercialisation, dépend de la mesure dans laquelle elle assure une concurrence parfaite, dont les caractéristiques sont les suivantes:

1) L'égalité d'accès de tous les vendeurs pour tous les acheteurs et vice-versa.
2) Les acheteurs et les vendeurs doivent avoir le même accès aux services d'information des prix courants du marché.
3) La puissance de marchandage doit être la même pour tous les intéressés.
4) Personne ne devrait être en mesure d'influencer l'offre ou la demande à l'aide d'artifices.

En somme, la méthode des enchères par ordinateur répond le mieux à ces exigences, quoi que certaines autres méthodes répondent à certains critères aussi bien que celle-ci. Il reste toutefois à mettre au point certains problèmes de fonctionnement, dont le moindre n'est certes par le manque de précision en matière de classement et d'appellation, précision qui permettrait de vendre exactement d'après les specifications données. Il reste encore le problème de l'identification du vendeur lors du classement à l'abattage, si on avait recours à cette méthode pour vendre le bétail de boucherie aux enchères simultanées. Il y aurait lieu aussi de fixer les paramètres pour les cas de livraison de marchandises qui ne répondent pas aux spécifications données par les acheteurs. La compétence des responsables de la gestion pourrait bien être l'élément crucial de l'application de cette méthode.

Il est d'ores et déjà établi que cette méthode est du domaine du possible, techniquement parlant, mais il faudrait mettre au

[19] «Four Meat Packers Hit with Federal Charges», *the Western Producer, 11 mars 1982, p. A3.*

point des programmes d'ordinateur particuliers afin de répondre aux exigences d'un réseau électronique à l'échelle régionale ou nationale. Le mémoire présenté au Comité par Infomart[20], la maison chargée de développer la technique du Telidon, a fait ressortir qu'il y aurait indubitablement intérêt à explorer la technique de mise en oeuvre de cette méthode de vente. La technique proprement dite ne pose aucun problème, et on a marqué un grand empressement à donner des exemples et à en faire valoir les possibilités. La baisse sensible des prix que l'on prévoit pour les terminaux de télé-informatique devrait rendre cette méthode économiquement abordable.

On a aussi présenté au Comité une proposition[21] d'établissement d'une société sans but lucratif pour installer un réseau électronique de vente aux enchères en Ontario. Essentiellement, ce que l'on propose, c'est de vendre le bétail par lots d'au moins douze bêtes, à l'enchère et sur description, par l'intermédiaire de cette société, agissant à titre neutre. Les lots moins importants seraient groupés en commun et offerts tels quels. Les ventes faites poids vif seraient conclues à un endroit désigné pour le pesage. Les ventes poids abattu ou poids abattu et classement à l'abattage se feraient aux abattoirs dûment reconnus aux termes d'une loi régissant la vente du bétail de boucherie. Les variations de poids ou de classement seraient établies par un comité de la société et rectifiées au besoin. Les droits de vente comprendraient le droit d'inscription et de description, en plus de la commission. Le réglement prévoirait le payement poids vif au comptant, tandis que le payement poids abattu devrait se faire dans les 48 heures. Les cotisations donneraient droit à la réinscription trois fois en cas de non vente, et ce dans un délai de six jours ouvrables.

B. LES PRIX DE REVIENT ET LES PRIX DE VENTE À LA FERME

Les données pour 1975, figurant dans le rapport du Comité, indiquent que le coût en espèces pour l'élevage d'un bovin d'engraissement est de 4,56$ les cent livres, moindre aux E.-U.

[20] Voir témoignages par Infomart devant le Comité sénatorial permanent de l'agricuture, séance du 7 avril 1981.

[21] Voir témoignages par l'Ontario Beef Exchange devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, séance du 7 avril 1981.

qu'au Canada. Dans le cas des entreprises de naissage, on a estimé que le prix de revient par 100 livres de veau sur pied est 10,64$ de plus au Canada[22].

Les prix de revient plus récents ont été calculés d'après une analyse comparative des coûts dans tout le secteur. D'après les données du tableau 16, le prix de revient des bouvillons gras était d'environ 86$ les 100 livres en 1980, soit 2$ les 100 livres de plus dans l'Ouest du Canada que dans la zone du maïs des E.-U.[23]. Or, les coûts approximatifs calculés par le *Saskatchewan Beef Stabilization Board*, tous frais compris, sont beaucoup plus élevés. Comptant seulement 55 pour cent de frais non déboursés, le prix, soutien compris, a été fixé à 87$ les 100 livres[24], tandis que tous frais compris, le prix de revient approximatif était de 115$ les 100 livres en janvier-février 1981.

Pour ce qui est du naissage, il semblerait que l'écart des prix de revient pour le bétail gras entre l'Ouest du Canada et les E.-U., écart sensiblement moindre, ait été réalisé aux dépens des naisseurs en faisant baisser les prix des veaux. Les données recueillies à la suite de trois études entreprises par Agriculture Alberta figurent au tableau 17.

1. LES RECETTES DES ÉLEVEURS CANADIENS

Les recettes globales des éleveurs canadiens ont beaucoup varié ces dix dernières années. La documentation préparée pour le compte de l'Association canadienne des éleveurs de bétail révèle que les rentrées nettes pour l'ensemble de l'industrie bovine se chiffrent à 140 millions de dollars par an, en dollars actuels, pour la période 1971-1980, soit environ 160 millions de dollars de 1976 par an, pour la même période.

Des calculs subséquents ont révélé que les naisseurs de l'Est ont fait en moyenne 31$ de profit par veau, en dollars actuels, et ceux de l'Ouest 38$, pour la période 1971-1980. Pour la même période, les engraisseurs de l'Est ont gagné 10$ par tête de bétail, et ceux de l'Ouest à peu près 4$. (Tableaux 18, 19

---

[22] *Une politique canadienne réaliste de l'importation du bœuf au Canada*, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, tableaux XI et XII, p. 40-41.

[23] Reference, Broadwith Hughes and Associates; and *U.S. Livestock and Meat Situation.*

[24] *The Saskatchewan Beef Stabilization Plan*, publié par le ministre de l'Agriculture, gouvernement de la Saskatchewan.

et 20.) Il semble bien évident que des gains de ce genre ne peuvent assurer la rentabilité de ce secteur, vu qu'il faut tenir compte du travail, du risque et de la gestion.

A ce compte, soit 36,77$ par veau en moyenne, les éleveurs canadiens élevant 50 vaches auraient gagné moins de 2 000$ par an, de 1971 à 1980. Ceux qui possèdent 100 vaches (seulement 4 pour cent des exploitations en ont plus) auraient réalisé un bénéfice net de 2 650$ par an sur leur naissage (à peu près 72,25 veaux vendus aux engraisseurs par an) compte tenu du taux de vêlage, (85 pour cent) et du taux de remplacement (15 pour cent).

Il faut reconnaître que ces chiffres sont fondés sur la valeur marchande des gains récoltés par l'éleveur et les frais d'immobilisation de son exploitation. Ces prix reflètent néanmoins les possibilités réelles qui s'offrent aux éleveurs. De tels bénéfices révèlent que seules les grandes exploitations pourraient rapporter assez pour compenser suffisamment les frais de main-d'oeuvre et de gestion, comparativement aux autres possibilités de gain. Il est vrai que les nombreux éleveurs dont les terres sont peu fertiles n'ont sans doute pas le choix.

Le recensement de 1976 a révélé qu'il n'y avait que 149 éleveurs qui possédaient des troupeaux de plus de 500 vaches, et qui, par conséquent, pouvaient gagner 15 000$ ou plus par an de leur exploitation, travail et gestion compris. Cette catégorie représente moins de 1 pour cent du nombre total d'exploitations d'élevage bovin qui existaient cette année-là. On peut en conclure que la plupart des éleveurs de bétail de boucherie trouvent qu'à long terme, leur exploitation ne rapporte pas assez. Cela n'est pas susceptible d'inciter un grand nombre d'éleveurs à faire des investissements à long terme dans leur exploitation ou pour améliorer leur troupeau, et cela ne favorisera pas non plus l'expansion de l'infrastructure du secteur de l'élevage bovin.

2. L'INCIDENCE DU MARCHÉ CONTINENTAL

Les éleveurs canadiens de bétail de boucherie se trouvent dans un marché qui englobe tout un continent. Ils sont à la merci

du cycle de l'élevage bovin qui est l'élément majeur de la détermination des prix qu'ils obtiennent pour les bêtes qu'ils élèvent. Ce cycle fait que les fluctuations de la demande du consommateur pour le bœuf régissent la demande de bétail de boucherie par les abattoirs. Ces fluctuations, à leur tour, régissent la demande des entreprises d'engraissement en fait de veaux et de bêtes pour l'engraissement. Ce cycle dit du bœuf, qui provoque des perturbations sensibles dans toute la structure du marché, entraîne l'instabilité de l'industrie et des revenus dans tout le secteur, et les consommateurs aussi bien que les éleveurs en subissent le contre-coup. Les fluctuations dans l'offre et la demande de produits concurrents, le porc et la volaille, par exemple, compliquent les choses encore davantage. D'autres facteurs importants, comme les changements du revenu disponible des consommateurs et des prix des aliments pour bestiaux, ainsi que d'autres frais d'exploitations, fluctuations dues à la poussée inflationniste, tout cela agit de façon marquante sur l'évolution de ce cycle. Certains prétendent que c'est la réaction des grandes exploitations qui, par son manque de régularité, a une incidence importante sur la détermination des prix. Or, ces exploitations sont en mesure de comprimer leurs coûts plus facilement que la grande majorité des éleveurs.

En raison de cette complexité et d'une frontière de plus en plus ouverte au trafic commercial à l'échelle continentale et internationale, les éleveurs éprouvent de plus en plus de difficulté à planifier la gestion de leur entreprise d'élevage de bétail de boucherie.

En fait, bien que tous ces facteurs aient leur importance, il est probable qu'ils n'ont aucune incidence sur la détermination des prix du bœuf, dans la majorité des cas. L'industrie bovine des Etats-Unis étant beaucoup plus importante que celle du Canada et son incidence sur le marché canadien étant à l'avenant, on pourrait dire que c'est le jeu de ces facteurs aux Etats-Unis qui régit les prix au Canada[25]. Les facteurs canadiens ont une incidence sur les prix canadiens, mais seulement dans l'échelle des coûts créés par les droits de douane et les

[25] *An Economic Model of the Canadian Red Meat System*, Peter Tryfos, publié par le Conseil de recherche sur l'économie agricole, 1974, p.11.

frais de transport dans les deux sens. Tant que les prix canadiens restent égaux ou inférieurs aux prix américains majorés des droits de douane et des frais de transport (sans oublier le déchet du bétail trop gras venant des E.-U. et, inversement, l'écart pour le bétail de deuxième choix américain, qui correspond au bétail classé A^1 et A^2 au Canada et outre l'incidence de la «friction» qui a lieu avant que les acheteurs ne se mettent à chercher d'autres sources d'approvisionnement), l'influence des facteurs canadiens ne sera pas éliminée par les importations de bétail américain. On en a fait la leçon au début de 1981, quand on a constaté l'effet de l'importation de bétail sur pied des Etats-Unis. L'incidence monétaire de cet épisode est mise en évidence au tableau 14. D'un autre côté, la baisse des prix du bétail de boucherie au Canada pourrait favoriser l'exportation de bétail gras aux E.-U., ce qui raffermirait le marché canadien, pourvu que l'écart des prix soit raisonnable, les frais de douane et de transport devant entrer en ligne de compte. Il faut aussi tenir compte du taux de change pour déterminer les prix. Ainsi, c'est la taille et l'efficacité de l'industrie américaine, alliées aux conditions du marché américain qui porte les éleveurs américains à produire et, indirectement, déterminent le cadre dans lequel le marché canadien devra fonctionner.

Le prix du bétail de boucherie au Canada est régi par l'offre et la demande aux E.-U. Même si les prix au Canada peuvent être différents de ceux des E.-U., ils subissent l'influence du taux de change, du droit de douane de 1$ les 100 livres et des frais de transport et de courtage d'environ 6$ les 100 livres en 1981[26]. Ces derniers auraient doublé depuis 1979.

L'incidence des importations au Canada en provenance des E.-U., qui peuvent correspondre à 5 pour cent de la production canadienne, comparativement au chiffre négligeable des exportations du Canada par rapport à la production américaine, constitue l'élément de base du rapport entre les prix du bœuf abattu. (Tableau 21 et graphique I.) La moyenne des prix canadiens était supérieure de 1,51$ ($ Can) à celle

[26] Frais de transport et de courtage Omaha-Toronto, moyenne annuelle, par 100 livres: 1979: 3,00$, 1980: 5,02$, 1981: 6,04$, 1982: 5,94$—Canfax, Association canadienne des éleveurs de bétail.

d'Omaha, sur une période de cinq ans, alors que la moyenne quinquennale était de 2,11$ plus élevée au Canada qu'à Omaha en 1977, lors de la présentation du rapport au Comité. Depuis, les rapports entre les prix se sont encore resserrés. Le graphique II illustre les importations de bétail sur pied des E.-U. en 1980 et 1981, avec une échelle comparative des prix à Toronto et à Omaha.

Les prix à Toronto en 1981 étaient nettement inférieurs aux prix de revient des éleveurs, tout comme aux E.-U. d'ailleurs, mais ce sont les importations de bétail sur pied des E.-U. qui les ont fait baisser.

Puisque les coûts de production sont moindres aux Etats-Unis qu'au Canada, le rapport entre les prix aux E.-U. et les nôtres aura une influence directe sur les revenus des éleveurs canadiens. Le marché canadien évoluera différemment vu que les éleveurs américains, grâce à leurs frais d'exploitations moindres, auront tendance à suivre un processus cyclique qui n'est pas le même qu'au Canada. Ainsi, sur le marché canadien, les hausses de prix seront moindres et les baisses plus accentuées qu'aux E.-U. et, dès lors, ce seront les prix de revient aux E.-U. qui régiront les prix au Canada plutôt qu'inversément.

La délimitation du champ d'application des conditions au Canada, et de celle aux E.-U. quant aux écarts de prix a été bien démontrée par le docteur Larry Martin[27].

Au graphique III, la demande de produit au Canada est illustrée par la ligne D'. Le prix P_{us} représente le prix du produit aux E.-U., P_{us} + tr, le prix aux E.-U. plus le coût de l'importation des E.-U. au Canada (le plafond des importations), et P_{us} − tr, le prix aux E.-U. moins le coût de l'exportation du Canada aux E.-U. (le minimum des exportations). Les deux dernières données de la diagonale des prix délimitent l'échelle dans laquelle les prix au Canada fluctueront normalement par rapport à ceux des E.-U.[28]

---

[27] *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*, L. Martin, Université de Guelph, Bulletin technique nº. E/I 1, Conseil économique du Canada et l'Institut de recherches politiques, 1981, figure 2.9, p. 26.

[28] *Idem* — p. 25.

Ainsi, l'échelle des possibilités pour les prix sur le marché canadien à Toronto varie de 7$ au-dessus des prix aux E.-U. (1$ droits d'entrée, 6$ de frais de courtage et de transport d'Omaha à Toronto)[29], à 7$ en-dessous des prix aux E.-U. Si le prix à Omaha était équivalent au prix de revient dans la zone du maïs des E.-U. en 1980, soit 84$, alors le prix maximum à Toronto (plafond d'importation) serait de 91$. Pour ce qui est des écarts entre les marchés de Toronto et de Calgary pour le bétail de boucherie (73,93$ et 80,00$ respectivement pour les bêtes A^1 et A^2 en 1981, et 74,59$ et 80,74$ en 1980)[30], donc à peu près 6,00$, le prix maximum à Calgary serait 85,00$, soit un dollar de moins que le prix de revient approximatif dans l'Ouest en 1980. De ces prix, il faudrait déduire les frais de mise en marché, 1,00$ à 2,50$ les 100 livres[31] ainsi que l'incidence des variations de classement dans un même troupeau (un rapport 80/20 et un décompte moyen de 10,00$ pour les bêtes classées A^1 et A^2, le prix de vente moyen se trouve réduit d'un autre 2,00$ les 100 livres). Cela revient donc à 82$ maximum à la ferme, soit 4$ de moins que le prix de revient moyen. D'autre part, les prix pourraient baisser de 14 dollars en dessous du prix de revient dans l'Ouest avant que l'accessibilité du marché américain n'exige que le minimum d'exportation ne freine la baisse des prix au Canada.

Au cours des cinq dernières années, les prix à Toronto ont été supérieurs de 1,50$ en moyenne à ceux des E.-U. Dès lors, en considérant le prix du marché américain égal au prix de revient aux E.-U. en 1980) les éleveurs de l'Ouest canadien devraient s'attendre à toucher en moyenne 6,50$ de moins que leur prix de revient.[32] En 1980 et 1981, l'écart moyen entre Omaha et Toronto était de 2,59$. Ce serait donc une amélioration d'environ 1,00$, soit 5,50$ en-dessous du prix de revient. En tenant compte des frais de comercialisation et des

[29] Cela ne veut pas dire que tout le bétail arrivant à Toronto provient d'Omaha. Le marché de destination est pris comme base pour simplifier le calcul des frais.

[30] Revue du marché des bestiaux, 1980, Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Agriculture Canada, 1981 document inédit au moment de la rédaction.

[31] Tableau 22.

[32] 84$ (prix moyen des bouvillons de choix (U.S. Choice) ' 1,50$ (écart moyen Toronto-Omaha) t 85,50$ (prix des catégories A^1 et A^2 à Toronto) — 6,00$ (écart Toronto-Calgary) t 79,50$, comparativement au prix de revient en 1980, 86,00$.

variations de classement, le déficit de l'éleveur de l'Ouest se chiffrerait donc à 8,50$ les 100 livres en moyenne.

Selon cet exemple et l'évolution traditionnelle, la mesure dans laquelle les marchés américains auraient des prix supérieurs au prix de revient des éleveurs des E.-U. régirait la mesure dans laquelle les éleveurs entreraient dans leurs frais. Les rouages qui régissent les prix du marché au Canada font que le prix de vente aux Etats-Unis devrait être de 8,50$ supérieur au prix de revient des éleveurs américains (prenant comme base l'écart entre Omaha et Toronto en 1980-81) de la zone du maïs, en dollars canadiens (soit 6,50$ E.-U.) pour que les éleveurs de l'Ouest puissent compter sur un prix de vente égal à leur prix de revient moyen[33]. (Puisque les bêtes américaines qui ne peuvent être classées *U.S. choice* pourraient quand même être classées A^1 ou A^2 au Canada et qu'elles coûteraient moins cher ici, l'écart indiqué ci-dessus pourrait être trop généreux. On a estimé que cet écart pourrait être réduit de 3$ les 100 livres, ce qui pourrait justifier l'écart réel moindre qui semble avoir cours dans la pratique.)

Il est évident que toute hausse du dollar canadien aggraverait encore la situation précaire dans laquelle se trouvent les éleveurs de l'Ouest, ainsi que tout éléveur Canadien. Le dollar canadien à 90 cents U.S. réduirait le prix de vente canadien de 5$ les 100 livres.

C'est donc la gravité de la situation dans laquelle se trouvent les éleveurs canadiens de bétail de boucherie qui a incité les membres du Comité à chercher le moyen de mettre nos éleveurs à l'abri des fluctuations du marché américain. Il est évident que ce n'est que lorsque les éleveurs américains font des bénéfices appréciables que les éleveurs canadiens peuvent compter obtenir des prix leur donnant en moyenne un bénéfice raisonnable. En outre, puisque l'expansion et la pression

---

[33] Le prix moyen réel des catégories A^1 et A^2 à Toronto était 81,10$ pour 1980. Ainsi les engraisseurs de l'Alberta compte tenu de l'écart Toronto-Calgary (6,00$ et du coût de la mise en marché (minimum 1$ les 100 livres) et du coût des lots toutes catégories 2,00$ les cent livres), obtenaient en moyenne 72,00$ les cent livres pour leurs bouvillons, soit 14,00$ de moins que leur prix de revient pour leurs bouvillons gras, en 1980. Dans l'Est, d'après les données disponibles, le prix moyen de revient à la ferme (82,02$) comportait une marge déficitaire de 4,00$ les 100 livres.

pour accroître la production de diverses sources de protéine, ont une action plus rapide aux E.-U. qu'au Canada, il est probable que les éleveurs canadiens vont continuer à toucher moins pour leur bétail que leur prix de revient moyen.

3. L'INTERVENTION DU GOUVERNEMENT

Il n'est pas surprenant que le gouvernement soit intervenu de plus en plus dans l'industrie bovine, tout comme dans les autres secteurs de l'agriculture, et ce aussi bien au niveau provincial qu'au niveau fédéral. Le gouvernement fédéral a mis sur pied divers programmes qui ont eu pour effet de rompre l'équilibre des forces économiques qui régissent l'industrie.

a) LES POLITIQUES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

1) LE TARIF DU NID-DE-CORBEAU (POUR LES GRAINS)

Le tarif statutaire pour les grains qui a été établi en 1925 et qui est en ce moment en passe de modification, était censé favoriser l'exportation des céréales, et non pas favoriser leur utilisation dans l'Ouest du Canada. Pendant de longues années cet effet a sans doute été plus hypothétique que réel, à cause des obstacles inhérents au réseau de transport qui ont amené l'accumulation de stocks dans les fermes et des écarts entre les marchés des grains de l'Ouest et les marchés d'exportation, pour ce qui est des prix.[34] Toutefois, à mesure que le réseau de distribution des grains s'est amélioré et que les stocks de grains invendus ont pu être écoulés à une allure raisonnable, l'incidence du tarif du Nid-de-Corbeau a fait monter les prix des grains destinés à l'alimentation des bestiaux au-dessus des prix qui auraient été fixés si le tarif avait été conçu en tenant compte du facteur coût. Les pourparlers qui ont lieu en ce moment au sujet du tarif de

[34] *The Anatomy of the Canadian Barley Market*, L.A. Malmberg, préparé à l'intention du ministère de l'Agriculture de l'Alberta, juillet 1980.

transport des grains ont beaucoup d'importance, car si les éleveurs de bestiaux sont conscients du sacrifice que cette modificatioin exige du secteur des grains, il se peut que les éleveurs de bétail de boucherie n'aient pas réalisé que tout en aggravant la concurrence qu'ils doivent faire à la production de bétail gras en provenance des Etats-Unis, la baisse des prix pourrait favoriser l'élevage porcin dans L'Ouest aux dépens de l'élevage bovin. En outre, cela provoquerait sans doute un accroissement sensible de la production porcine du Canada.

2) L'AIDE AU TRANSPORT DES GRAINS FOURRAGERS

Il est bien évident que ce programme devrait améliorer la position concurrentielle des éleveurs de bétail de boucherie de la Colombie-Britannique, de l'Ontario septentrional, du Québec et des provinces maritimes. La majeure partie des grains livrés aux termes du programme vont en Colombie-Britannique et au Québec. Dans ces deux provinces, on s'efforce de favoriser l'élevage du bétail de boucherie. Toutefois, puisque l'aide au transport des grains fourragers favorise plutôt l'engraissement que le naissage, et vu que l'engraissement du bétail de boucherie s'est , depuis une dizaine d'années, de plus en plus concentré dans l'Ouest, plutôt que dans l'Est, il ne semble pas que l'intervention gouvernementale ait produit l'effet voulu. Quoi qu'il en soit, il est probable que sans l'aide au transport des grains vers l'Est, l'approvisionnement en aliments pour bestiaux aurait pu se faire en augmentant la production de maïs dans l'Est ou l'importation de maïs américain, et le secteur de l'élevage des bestiaux serait resté tel quel.

3) LA LOI SUR LA STABILISATION DES PRIX AGRICOLES

La loi actuellement en vigeur prévoit le versement de subventions aux agriculteurs quand la moyenne des prix obtenus est inférieure au prix moyen du marché des cinq dernières années. Le prix du marché est ajusté de la

différence entre le prix de revient de l'année en cours et le prix de revient moyen des cinq années précédentes, seuls les coûts entrant en ligne de compte. Cette formule n'a autorisé aucun payement depuis 1976, quand un versement calculé sur 95 pour cent du prix moyen a été octroyé.

De temps à autre on a proposé certaines modifications au programme. (Tableau 22) Depuis la modification apportée en 1975, pour instaurer la moyenne quinquennale de 90 pour cent et une disposition relative aux changements des coûts sauf pour les porcs, aucun payement n'a été autorisé pour le bœuf aux termes du programme obligatoire, et certains prétendent que le prix de base de soutien est trop bas. En outre, aux termes du programme, les prix de soutien ne peuvent être annoncés d'avance, ce qui réduit de beaucoup son efficacité, et il reste une certaine incertitude. On relève d'autres problèmes dans l'application du programme. Par exemple, il n'y a aucune clause obligatoire pour les naisseurs, qui est pourtant le secteur de base de l'industrie. En outre, beaucoup estiment que les programmes annuels n'offrent pas une garantie suffisante et qu'ils devraient porter sur des périodes moins longues. Par ailleurs, bien que la loi prévoie la participation des agriculteurs au financement du soutien au-dessus du minimum, aucune méthode n'a encore été prévue pour ce financement.

On a proposé des modification, notamment les suivantes:

—l'adoption d'une marge bénéficiaire garantie;
—la mise en oeuvre d'un programme à participation financé par les agriculteurs ou par les agriculteurs et les gouvernements provinciaux;
—l'inclusion du naissage de bétail de boucherie dans la liste des exploitations des bénéficiaires;
—la mise sur pied de programmes trimestriels.

La mise en oeuvre d'un programme trimestriel comporterait la fixation d'un prix de soutien calculé d'après les coûts trimestriels augmentés d'une marge moyenne calculée d'après la moyenne quinquennale. Le prix de sou-

tien d'après la marge pourrait être annoncé au début de l'année récolte, et on garantirait aux agriculteurs l'octroi dans l'année d'une rémunération pour leur travail, leur gestion et leur capital, rémunération qui ne serait pas inférieure à la moyenne des cinq années précédentes. La grosse difficulté, qui existe déjà dans le programme actuel, c'est que si les éleveurs de bétail de boucherie n'ont pas réalisé la marge bénéficiaire les années précédentes ou seulement une marge trop faible (comme le prouve les données relatives au profits); dès lors, pour eux, le programme de soutien ne servirait pas à grand chose.

Les dispositions de la loi qui prévoient la participation des agricuteurs au-dessus du niveau obligatoire, devraient encore être étudiées. Des particuliers ont proposé au Comité de mettre sur pied un programme tripartite, où les gouvernements fédéral et provinciaux, de concert avec les agriculteurs, élaboreraient un programme d'assurance-revenu qui remplacerait les divers programmes provinciaux en vigeur fonctionnant aux termes de la loi sur la stabilisation des prix agricoles.

b) LES PROGRAMMES PROVINCIAUX D'ASSURANCE-REVENU

Les gouvernements provinciaux, pour remédier à la situation dans l'industrie bovine, ont mis en oeuvre certains programmes d'aide en faveur des éleveurs de leurs juridictions. La plupart de ces programmes consistent en arrangements prévoyant l'octroi d'argent comptant et de prêts pour venir en aide aux débutants et aux éleveurs déjà établis, désireux d'agrandir leur exploitation. Ces programmes varient quant à leur générosité. Tout programme conçu pour donner des chances égales à tous les éleveurs du pays devrait pouvoir tenir compte de son effet sur la réduction des frais d'exploitation des éleveurs à l'échelle régionale. Le Québec, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont fait preuve de beaucoup de générosité pour atténeur l'incidence de la hausse des coûts provoquée par les fluctuations du marché. L'aide aux éleveurs comporte

également l'aide à l'aménagement d'installations d'abreuvage pour les bestiaux, la location à bail et la vente de pâturages naturels appartenant au gouvernement à des prix bien inférieurs à leur valeur marchande. Tous ces éléments contribuent à modifier la position concurrentielle des éleveurs d'une même province ou d'une province à une autre et pourraient rendre dépassés les chiffres relatifs aux frais d'exploitation.

Les programmes d'assurance-revenu mis en oeuvre en Colombie-Britannique, au Québec, en Saskatchewan et au Manitoba sont particulièrement importants. Ces programmes, par le truchement d'avances provisoires, assurent aux éleveurs de bétail de boucherie un certain niveau de revenus quand les prix sont trop bas. D'autres provinces sont intervenues à l'aide de payements extraordinaires; il s'agit de l'Alberta, de l'Ontario et de l'Ile du Prince-Edouard. Les hauts fonctionnaires de l'Alberta ont laissé sous-entendre que ces payements pourraient être octroyés à nouveau. Dans ce cas, l'intervention de l'Alberta pourrait bien devenir un programme continu.[35]

La prolifération des programmes provinciaux pourrait changer les réactions d'offres normales des éleveurs de bétail et les inciter à accroître la production quels que soient les prix du marché. Cela pourrait assurer un approvisionnement abondant par rapport à la demande au pays, et l'industrie bovine canadienne travaillerait pour l'exportation de bétail gras, ce qui la mettrait probablement dans une position déficitaire permanente. Dans les provinces dont les trésoreries ne sont pas en mesure de tenir le coup, l'élevage bovin cesserait sans doute d'être rentable.

Cette évolution semble suivre le cours et la tournure qui ont caractérisé l'industrie porcine. A présent, huit des dix provinces ont des programmes d'assurance-revenu en faveur des éleveurs de porcs. La surproduction qui en a résulté a mis l'industrie dans une position déficitaire permanente et, par contre-coup, a aggravé le sort des éleveurs de bétail en raison de la concurrence des prix relativement bas de la viande porcine dans les magasins de détail.

[35] Pour les plans et programmes, voir appendice A.

c) LES PROGRAMMES DE CRÉDIT AGRICOLE

La nature de l'élevage bovin, où les décisions pour la production doivent être prises longtemps avant la mise en vente, fait que les exploitants dépendent dans une large mesure de leur pouvoir d'emprunt. Les instances présentées au Comité ont fait ressortir les difficultés que les exploitants éprouvent à obtenir les capitaux nécessaires à leur exploitation. Pour ceux qui ont réussi à obtenir du crédit, la montée des taux d'intérêt en 1980 et en 1981 a créé de graves difficultés financières. A part les programmes offerts par la Société de crédit agricole et les programmes provinciaux, les emprunts à court terme, à des taux d'intérêt exorbitants, étaient souvent leur seul recours.

Les tableaux 23 et 24 donnent une idée du crédit dont peuvent jouir les éleveurs de bétail de boucherie par l'intermédiaire de la S.C.A. Plus de 90 millions de dollars ont été prêtés à 1 000 éleveurs de bétail en 1980 et 1981.

Plusieurs provinces offrent des programmes destinés surtout à aider les éleveurs débutants. Au Québec, par exemple, le Bureau de crédit agricole accorde des prêts pouvant atteindre 250 000$. Le taux d'intérêt est réduit, pour les coûts supérieurs, à 2,5 pour cent sur les premiers 15 000 dollars et de plus de 8 pour cent sur les 135 000 dollars suivants (185 000$ pour les exploitations en association). En Alberta, un rabais de 2 à 3 pour cent des taux commerciaux est accordé dans certaines conditions. En Colombie-Britannique, la loi sur le crédit agricole prévoit un rabais à partir d'un taux fixé annuellement. (12,4 pour cent en 1980 et 18,2 pour cent en 1981.) Le rabais actuel équivaut à 1 pour cent de moins que le taux bancaire moyen et ne peut dépasser un avantage maximum de 10 000$. En Saskatchewan, le *Farm Start Program* prévoit des prêts pour ceux dont l'actif est inférieur à 200 000$. Les débutants peuvent obtenir une subvention pouvant atteindre 8 000$ et un prêt de 90 000$ au maximum à 6 3/4 pour cent pour cinq ans et à 8 3/4 pour cent pour les dix années suivantes. Des prêts bancaires supplémentaires pouvant atteindre 35 000$ peuvent être avalisés par la province. Aucun de ces programmes n'est destiné aux entreprises d'élevage bovin.

Le programme d'assurance-revenu mis en oeuvre récemment en Saskatchewan a fait l'objet de critiques parce que, bien qu'il soit conçu pour inciter les naisseurs à engraisser leur bétail eux-mêmes dans la province, aucun financement ou crédit n'a été mis à leur disposition afin de bénéficier de ce programme. Le gouvernement de l'Alberta estime que 70 pour cent des bovins des parcs d'engraissement de la province sont engraissés à façon ou par contrat. Or, le financement est un élément primordial de ces entreprises. Ainsi, il faudrait que l'engraissement se fasse de la même façon en Saskatchewan pour que le bétail des naisseurs ne sorte pas de la province pour être engraissé.

Lors des audiences, la question de la disponibilité de sources supplémentaires de capitaux pour les éleveurs de bétail de boucherie, à des taux fixes et tout au long du cycle de production, a été plusieurs fois soulevée. L'Association canadienne des éleveurs de bétail préconise que des capitaux supplémentaires soient mis à la disposition des éleveurs par l'intermédiaire de la Société de crédit agricole, et elle a proposé certaines innovations calquées sur les méthodes des *Production Credit Associations* des Etats-Unis. Ces propositions favoriseraient l'utilisation des ressources financières des éleveurs pour l'octroi de crédit agricole.

Une étude[36] de la possibilité d'instaurer des comptes de fiducie pour assurer une moyenne de revenus a été entreprise en 1976 par le ministère de l'Agriculture de l'Alberta. Cette étude a révélé qu'un montant supérieura 370 millions de dollars pourrait être utilisé pour l'établissement de comptes de ce genre. Si les agriculteurs canadiens pouvaient disposer de cette source de financement pour leur exploitation, le gros des fonds nécessaires devrait provenir du secteur céréalier et des dépôts en banque des exploitants agricoles. Etant donné que l'agriculture de l'Alberta représente à peu près 20 pour cent du secteur agricole du Canada, on peut très bien concevoir qu'un régime de comptes de ce genre pourrait disposer de plus d'un milliard de dollars. Ces comptes de fiducie permettraient aux agricul-

[36] *Feasibility of an Income Averaging Trust Account*, préparé par Peat Marwick & Partners, à l'intention du ministère de L'Agriculture de L'Alberta, mars 1976.

teurs d'économiser, sans payer d'impôts, une partie de leurs revenus des années profitables, qu'ils pourraient retirer quand ils auraient des années peu rentables. Pour compenser l'exemption d'impôts, les titulaires accepteraient des taux d'intérêt inférieurs aux taux courants. Les fonds serviraient à accorder du crédit aux autres agriculteurs, à court ou à moyen terme, à des taux inférieurs aux taux courants. Ces fonds, qui resteraient en dehors du marché de l'argent, seraient prêtés à taux fixes pour une terme équivalent à la durée du cycle de production qui est financé.

L'établissement d'un programme de ce genre répondrait au besoin exprimé par de nombreux éleveurs au Comité lors des audiences ainsi qu'au Comité de l'agriculture de la Chambre des communes lors de l'étude du bill modifiant la loi relative à la Société de crédit agricole.

Un programme tendant à exempter certains revenus de l'impôt exigerait la modification de la politique actuelle du gouvernement relative à l'instauration de comptes de ce genre. Certaines dispositions de caractère semblable on été retirées du budget de novembre 1981.

III. RÉCAPITULATION

La position de l'industrie bovine du Canada par rapport à celle des Etats-Unis constitue l'élément essentiel de l'évaluation des programmes envisagés pour stabiliser les prix. Les frais de production sont actuellement plus élevés au Canada, et pourtant ce sont les coûts au E.-U. qui régissent les prix au Canada, et si les choses doivent rester au même point, le secteur canadien de l'élevage bovin restera à la merci de pression extérieures. En fait, depuis toujours, les prix de revient des producteurs à Omaha correspondent à des prix inférieurs au prix coûtant des éleveurs canadiens, et cela devra forcément provoquer le déplacement des importations. Le taux de change actuel a indubtiablement amélioré la situation de l'industrie et a abouti à un accroissement sensible des exportations de bétail sur pied et abattu. Toutefois, les prix sont sans doute restés inférieurs aux prix coûtants de l'Ouest du Canada. En 1980 et 1981, une remontée des prix provoquée par l'évolution du marché canadien a été entravée à plusieurs reprises par l'importation de bétail sur pied des Etats-Unis, mettant les éleveurs canadiens en mauvaise posture en raison de leurs frais d'exploitation plus élevés.

Même si l'on tient compte de l'incidence des mauvaises conditions économiques sur la demande de viande bovine, il n'en reste pas moins que si les éleveurs canadiens de bétail de boucherie doivent obtenir une rémunération juste et équitable pour leurs produits, il faut augmenter les prix du bétail qu'il vendent. Même si les éleveurs canadiens réduisaient la quantité de bétail offert, cela ne ferait pas forcément monter les prix. Tant que les prix du marché canadien restent aux environs du prix-plafond d'importation, toute amélioration de la situation restera subordonnée aux conditions qui régissent le secteur de l'élevage américain. Ainsi, pour tirer les éleveurs de l'embarras dans lequel ils se trouvent, il faudra chercher le remède ailleurs que dans le système canadien. Les pertes qu'ils ont dû essuyer, et qui ont d'ailleurs, été compensées dans certaines provinces, sont peut-être imputables à un

concours endémique de circonstances: les coûts de production trop élevés au Canada et les fluctuations de l'offre et de la demande aux E.-U. Le problème ne sera pas réglé tant que la frontière canado-américaine rester ouverte.

Des solutions à long terme ont été proposées, notamment une meilleure productivité et des frais de production moindres pour l'élevage bovin. A cette fin, certains ont préconsié aux éleveurs de mieux veiller à la qualité de leur bétail reproducteur, tandis que d'autres ont préconsié l'amélioration des pâturages naturels et des prairies. Dans les deux cas, cela exigerait des déboursés de premier établissement (imputables à la production), bien qu'en fin de compte les frais réels d'exploitation pourraient être inférieurs. L'instabilité actuelle des prix du bétail de boucherie, qui rend difficile la prévision rationnelle des prix lors de la vente, pourrait porter certains éleveurs à juger ces propositions irréalisables. En fait, elles sont hors de la portée financière de dizaines de milliers de petits éleveurs. L'étude de l'industrie a révélé clairement que beaucoup d'éleveurs continuent à faire de l'élevage uniquement parce que leurs terres ne conviennent à rien d'autre, et qu'autrement leurs aidants et eux-mêmes n'auraient rien à faire ou presque.

Pour régler le problème de la productivité, il faudrait peut être régler d'abord celui de l'instabilité des prix et des marchés. La solution la plus radicale serait qu'un grand nombre d'éleveurs cèdent leur place à ceux qui peuvent le faire à meilleur compte. Le contrôle des importations ne pourrait fonctionner qu'en établissant un régime de gestion de l'offre et de la commercialisation du bétail de boucherie au Canada, et dont les frais seraient payés par tous ceux qui vivent du marché. Sans l'intervention directe du gouvernement, de concert avec les éleveurs, seul un programme coûteux de soutien des revenus pourra empêcher l'abandon de l'élevage par de nombreux exploitants.

La documentation préparée à l'intention du Comité fait état d'un certain nombre de méthodes[37] de gestion de l'offre et de commercialisation qui permettraient de régler le problème des prix qu'obtiennent les éleveurs. Deux de ces régimes, celui de la Commission canadienne du lait et le régime d'avances provisoires aux

[37] Voir appendice B.

éleveurs, préviendraient l'ingérence dans le fonctionnement du marché. Ces régimes permettraient d'écouler tout ce qui serait mis en marché et de prévenir l'ingérence dans le marché import-export. Ils permettraient en outre au gouvernement fédéral de négocier le contrôle des importations afin d'organiser comme il se doit le processus d'importation, tout en favorisant le marché d'exportation. Ainsi, il n'y aurait que peu d'ingérence dans la concurrence avec d'autres produits, commme le porc, par exemple. Les éleveurs pourraient compter sur des avances provisoires sur ce que rapportera leur bétail mis en marché, calculées d'après leur prix de revient et un bénéfice raisonnable. Ces avances proviendraient dans le premier cas de payements de transfert du Trésor et dans le deuxième cas de droits perçus sur le bétail mis en marché. Dans les deux cas, il faudrait établir un régime de contingentement des livraisons afin de ne pas inciter les éleveurs à la surproduction, étant donné qu'ils seraient toujours certains de faire leurs frais. Dans les deux cas, il faudrait prévoir les besoins du marché d'exportation, afin de fixer de façon appropriée des contingents nationaux.

Le régime d'avances provisoires comporterait une méthode de mise en vente qui assurerait un jeu parfait de la concurrence à l'achat, les mêmes droit pour tous les éleveurs dans la vente de leur bétail ainsi que dans la négociation avec leurs collègues et d'autres éléments de la chaîne de mise en marché. Un organisme de ce genre serait aussi en mesure de conclure des contrats pour l'exportation ou pour le marché intérieur, à l'aide de contrats avec les abattoirs et les organismes gérés par les éleveurs et les provinces. Il pourrait en outre étudier la possibilité de favoriser l'amélioration des races bovines par la génétique, de mettre au point une meilleure classifiction du bétail destiné à l'engraissement et à l'abattage, ainsi que la mise en oeuvre de réseaux électroniques de mise en marché.

Le modèle d'une agence administrée par les éleveurs prévoit une méthode de calcul des prix de revient d'après une formule qui aurait fait ses preuves dans une exploitation commerciale d'élevage et d'engraissement. Il prévoit aussi des formules d'exploitation pour chaque province, tant pour l'élevage que pour l'engraissement. De cette façon, les programmes provinciaux existants, de même que la Loi sur la stabilisation des prix agricoles, cesseraient

d'être applicables à l'élevage bovin. D'un autre côté, les programmes provinciaux d'aide à l'intention des éleveurs de bétail de boucherie entreraient en ligne de compte dans le calcul des prix de revient des éleveurs.

D'après les témoignages entendus par le Comité, on a constaté que la majorité des éleveurs de bétail de boucherie ne seraient pas en faveur de mesures de contingentement contrôlé de l'élevage bovin. Nombreux sont ceux qui croient que cela engendrerait de l'intransigeance dans l'industrie et leur enlèveait la latitude qu'ils jugent indispensable. Les experts ont signalé les difficultés qu'il faudrait surmonter pour prévoir les besoins et la demande à long terme, les fluctuations de la capacité de production et le risque de capitalisation des profits des exploitants. On estime que cela coûterait plus cher aux consommateurs que les programmes de stabilisation des prix. Même si certains éleveurs sont persuadés qu'il faudrait un programme de gestion de l'offre et de la commercialisation dès maintenant, ils ne semblent pas assez nombreux pour faire valoir l'appui nécessaire à la mise en oeuvre d'un régime de ce genre. En fait, un projet de gestion de la mise en marché[38] (comportant un régime d'assurance-revenu) a été présenté lors de l'assemblée annuelle de l'Association des éleveurs de bétail de l'Ontario, en février 1982, et a été rejeté à la majorité des voix. Il est bien évident qu'il faudrait faire comprendre aux éleveurs les motifs qui inspirent des projets de ce genre ainsi que leur incidence probable sur leur exploitation, afin qu'ils puissent les étudier en connaissance de cause.

Si la gestion de la mise en marché ne jouit pas de l'appui nécessaire, et si on est contraint de retarder les mesures à prendre pour régler les problèmes de structure, étant donné l'appui majoritaire dont jouissent les mesures qui assureraient aux éleveurs canadiens de bétail de boucherie un régime sûr qui dispenserait l'aide nécessaire en cas de besoin et qui pourrait remplacer les programmes provinciaux, alors il faudrait sans doute instaurer un régime d'assurance-revenu pour les éleveurs de bétail de boucherie.

Puisqu'un régime de contingentement n'est pas jugé acceptable, il faut envisager la question de l'accroissement de la production. Etant donné que les éleveurs solidement établis sont moins

[38] Voir appendice B.

vulnérables en raison de leur actif abondant, les limites d'admissibilité devraient être relativement généreuses et la protection devrait porter surtout sur les frais d'exploitation. L'argent nécessaire à la mise en oeuvre d'un programme de ce genre ne peut provenir du marché. Puisque la plupart des éleveurs tiennent à participer directement à la gestion d'un tel régime, et qu'en outre la protection et les frais d'identification exigent le recours aux services provinciaux, il faudrait sans doute que les trois secteurs acquittent chacun un tiers des frais de mise en oeuvre. Le problème, c'est que les suppléments qu'il faudrait pour éviter de stimuler la production ne seraient pas jugés acceptables par les éleveurs et les provinces dans le cadre d'un programme contributaire.

D'autres éléments doivent entrer en ligne de compte. Le gouvernement fédéral doit trouver le moyen d'acheminer son aide de façon juste et équitable dans tout le pays. De leur côté, les provinces doivent avoir leurs propres organismes pour acheminer leur part d'aide de façon à se conformer aux conditions de caractère provincial[39]. La mise au point d'une nouvelle loi est un processus long et ardu. Pour coordonner tous les élements qui pourraient être avantageux tant pour l'avenir que pour le présent, on pourrait établir un organisme national des éleveurs de bétail de boucherie. Celui-ci serait chargé d'administrer le programme, conformément à la Loi sur la commercialisation des produits de ferme, sans pouvoir de contingentement ou de fixation des prix. A cette fin, il faudrait modifier la loi (sur proposition du Sénat). Pour coordonner la mise en oeuvre du programme dans tout le pays, les gouvernements fédéral et provinciaux seraient représentés à la direction. Un organisme de ce genre pourrait aussi servir de cadre pour la mise au point de nombreuses autres mesures qui s'imposent dans le secteur de l'élevage bovin. Enfin, il permettrait aux éleveurs de se consulter et de s'entendre pour faire prospérer leur secteur et il deviendrait ainsi le porte-parole indiscuté de l'industrie canadienne de l'élevage bovin.

Les possibilités qu'offrirait cet organisme pour améliorer le fonctionnement des diverses méthodes de mise en marché figurent

[39] Ceci rendrait l'application de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles difficile. Toutefois, la loi pourrait comporter une disposition prévoyant la participation du gouvernement fédéral à un programme d'assurance-revenu à l'intention des éleveurs, par l'intermédiaire d'un organisme national des éleveurs.

dans une étude de régime national de mise en marché des porcs adopté au Canada[40]. Selon l'auteur, M. Clay Gilson, les commmissions provinciales chargées de la mise en marché ont, fixé les prix des porcs exactement, stabilisé les prix de revient des éleveurs et accéléré le processus de rassemblement et de vente des porcs. Les avantages de la vente à partir d'un bureau unique ont permis notamment d'atténuer les fluctuations de prix en favorisant l'acheminement régulier des porcs sur le marché, grâce aux cotes de prix quotidiennes et hebdomadaires. Ces commissions ont permis de réduire les écarts de prix d'une région à l'autre et d'offrir aux éleveurs des prix plus justes et de réduire les frais de vente et d'achat des porcs. De l'avis de M. Gilson, toutes les réussites de ces commissions n'ont rien coûté aux consommateurs.

Les commissions ont réussi à promouvoir la vente des porcs sur le marché intérieur et pour l'exportation et à donner de l'expansion au marché en général. Leur principal élément indésirable est leur tendance à se faire la concurrence au détriment des éleveurs canadiens, mais cela ne peut faire plus de tort que la concurrence que se font les éleveurs de bétail de boucherie d'une région à l'autre, d'un bout à l'autre du Canada.

Il ressort clairement de la présente analyse que l'établissement d'un organisme de mise en marché à l'échelle provinciale dans un cadre d'envergure nationale, qui permettrait d'instaurer un régime d'assurance-revenu à l'intention des éleveurs de bétail de boucherie, offrirait de nombreux avantages à tout les secteurs car on pourrait ainsi améliorer et mieux coordonner tous les processus de mise en marché.

---

[40] *The Evolution of the Hog Marketing System in Canada*, C. Gilson, préparé à l'intention du Conseil économique du Canada et l'Institut de recherches politiques, 1982.

APPENDICES

Appendice A: LES PROGRAMMES PROVINCIAUX DE STABILISATION DES PRIX DU BÉTAIL DE BOUCHERIE

1. LE PROGRAMME DE STABILISATION DU PRIX DU BŒUF DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

Mis sur pied en 1976, le programme de la Colombie-Britannique est administré par le gouvernement, de concert avec la *British Columbia Federation of Agriculture*, et défrayé à parts égales par le gouvernement et les éleveurs;

—les éleveurs doivent contribuer un montant égal à 50 pour cent des pertes, mais les coûts n'ayant jamais été établis, aucune contribution n'a encore été faite;

—On garantit aux éleveurs leurs coûts de production, y compris le carburant et les aliments pour bestiaux, calculés d'après les chiffres d'une ferme modèle, et les subventions sont versées trimestriellement;

—les éleveurs doivent avoir au moins 20 vaches, l'inscription est valable pour une durée de cinq ans en moyenne selon trois catégories: les veaux, les broutards d'un an et les bêtes engraissées, avec un maximum de 481 bêtes;

—l'inscription doit se faire avant le 30 septembre, et on impose des amendes à ceux qui retirent leur adhésion et se font réinscrire par la suite;

—les subventions aux éleveurs se répartissaient comme suit en 1981: 63$ pour les veaux; 44$ pour les broutards d'un an; 30$ pour les bêtes engraissées.

2. LE PROGRAMME DE STABILISATION DES REVENUS DU QUÉBEC

Également mis sur pied en 1976, le programme de 1981 est administré par le gouvernement, de concert avec l'U.P.A. et la Fédération des éleveurs de bétail du Québec, les éleveurs acquittant un tiers des frais et le gouvernement les deux tiers restants;

—on garantit aux éleveurs le prix de revient net, calculé d'après ceux d'une ferme modèle, comprenant 62 pour cent des frais de main-d'oeuvre, calculés sur l'équivalent de 90 pour cent du salaire moyen des ouvriers qualifiés, avec indexation au coût de la vie;

—les éleveurs doivent avoir au moins 10 veaux destinés à l'engraissement et chaque participant peut inscrire jusqu'à 500 de ces veaux;

—les prix du bétail gras est calculé d'après la moyenne pondérée des prix pour le bétail classé A, B et C vendu au Québec, et le programme porte uniquement sur les bêtes vendues au Québec;

—les éleveurs doivent se faire inscrire avant le 30 avril et leur adhésion doit durer cinq ans;

—à présent les éleveurs payent un droit d'inscription de 6,50$ par veau destiné à l'engraissement, multiplié par le nombre de cycles de production proposés, la redevance totale pour le cycle veau-bovin gras étant de 10,00$;

—les subventions sont versées chaque année et les éleveurs ont touché 19,00$ par cent livres, soit 71,25$ par tête de bétail en 1981.

3. LE PROGRAMME DE STABILISATION DU PRIX DU BŒUF DE LA SASKATCHEWAN

Depuis le 1er janvier 1982, le programme de la Saskatchewan est administré par un Conseil dont les membres sont nommés par le gouvernement, la caisse devant être alimentée à parts égales par le gouvernement et les éleveurs et tenue selon des données actuarielles de rentabilité, celle-ci étant garantie par la province;

—la cotisation des éleveurs s'élève à 4 pour cent des recettes brutes garanties à concurrence de 100 pour cent pour les déboursés et de 55 pour cent pour les dépenses en immobilisation;

—à dater du 1er janvier 1982, les subventions seront versées chaque trimestre;

—l'éleveur doit avoir au moins 10 vaches et peut vendre jusqu'à 200 bêtes en plus de 500 pour l'engraissement qui doivent être gardées 120 jours au moins avant de les vendre;

—l'inscription est pour six ans, et tout éleveur retirant sont adhésion ne peut se faire réinscrire avant trois ans;

—les frais seront calculés d'après ceux d'un élevage-modèle par les administrateurs du programme;

—le nombre de bêtes peut être augmenté jusqu'au triple des limites actuelles, selon le nombre d'éleveurs inscrits;

—le coût dépassera 10 millions de dollars pour le premier trimestre et 120 000 têtes de bétail on été enregistrées.

4. LE PROGRAMME DE STABILISATION DU PRIX DU BŒUF DU MANITOBA

Un programme semblable à celui de la Saskatchean est entré en vigueur au Manitoba le 1er avril 1982. Les niveaux de soutien n'ont pas encore été fixés, mais le programme comporte:

—une subvention immédiate de 50.00$ par vache;

—la nomination d'un comité d'éleveurs chargé de fixer les attributions d'une commission de mise en marché.

Les caractéristiques du programme comporteront notamment:

—une commission gouvernementale de mise en marché devant entrer en fonction en octobre 1982;

—un plan d'adhésion volontaire à l'intention des naisseurs qui mettent leur bétail en vente dans la province;

—l'inscription est pour une durée de six ans, la contribution de la province à la caisse étant de 2 pour cent de la valeur marchande brute du bétail mis en marché, et celle des éleveurs pouvant varier de 4 à 8 pour cent;

—les éleveurs inscrits doivent vendre tout leur bétail de boucherie par l'intermédiaire de la commission;

—en outre, jusqu'à 17 500 000$ de subventions et 24 000 000$ de prêts, seront mis à la disposition des éleveurs.

5. AUTRES PROGRAMMES PROVINCIAUX

En plus de programmes à long terme décrits ci-dessus, des programmes d'aide provisoire ont été adopté par d'autre provinces en 1981.

ALBERTA

Des subventions pour compenser les pertes essuyées au cours des 15 mois antérieurs ont été versées vers la fin de 1981. Les principales caractéristiques du programme sont:

—une subvention de 50$ par vache pleine et par génisse de remplacement;

—une subvention de 4$ par 100 livres pour toutes les bêtes d'engraissement gardées au moins 150 jours et les bêtes de boucherie et les veaux gardés au moins 60 jours;

—droit à la subvention pour tous les bovins vendus entre le 1er décembre 1980 et le 3 novembre 1981

—le reste du budget du programme, soit approximativement 148 millions de dollars, était destiné aux moutons et agneaux.

ONTARIO

Le gouvernement de l'Ontario a versé une subvention de 40$ pour tout le bétail admissible, y compris les bêtes engraissées par leurs propriétaires pendant au moins 60 jours en 1980 et classées A, B et C. En outre, il verse une subvention de 20$ par bête achetée comme veau, engraissée en Ontario pendant au moins 120 jours et pesant au moins 600 livres à la vente. Il faut avoir vendu au moins 10 bêtes pour avoir droit aux subventions. Le coût approximatif du programme se chiffre à 28 millions de dollars.

En outre, une caisse de 20 millions de dollars fut organiseé afin de verser aux naisseurs une subvention de 40$ par vache ayant vêlé en 1981.

ILE DU PRINCE-EDOUARD

La province a instauré un programme prévoyant le versement aux éleveurs d'une subvention de 40$ par tête de bétail de boucherie, avec maximum de 75 bêtes, et de 20$ par tête pour les bêtes en sus du maximum.

Appendice B — RÉSUMÉS DES AUTRES MÉTHODES DE MISE EN MARCHÉ PROPOSÉES POUR L'INDUSTRIE DU BŒUF ET DÉCRITES SOMMAIREMENT DANS LA DOCUMENTATION DE TRAVAIL DU COMITÉ

1. PRENANT POUR MODÈLE LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

On envisagerait une mise en marché bien ordonnée et peu d'intervention dans le fonctionnement. Le gouvernement fédéral établirait un organisme national administré par des personnes nommées par le gouvernement fédéral, chargé de gérer le service central de mise en marché selon les conseils donnés par les éleveurs. On aurait un système obligatoire d'enchères, desservi par un réseau d'ordinateurs. Les acheteurs feraient leurs offres par enchères décroissantes, selon la catégorie et le sexe, le prix étant fixé par le plus offrant, ainsi que le nombre de bêtes demandées à ce prix. Il y aurait des décomptes normalisés pour certaines catégories. Le bétail restant serait offert aux prix déjà fixés.

Il faudrait enregistrer les éleveurs et identifier le bétail. Des centres régionaux de rassemblement et d'expédition seraient dirigés par les fonctionnaires locaux et régionaux mandatés par l'organisme. Les éleveurs recevraient le prix moyen de la semaine selon la catégorie ou le classement moyen du lot, les frais de transport et d'aministration étant à leur charge.

Ce système permettrait de mettre des enchères à tous les marchés régionaux simultanément à partir de n'importe quelle grande ville. Le même processus pourrait servir à vendre les bêtes destinées à l'engraissement.

On estime que les économies nettes pour le secteur pourraient atteindre 20 millions de dollars, ou même le double. Le résultat de la concurrence à l'achat suscitée par cette méthode pourrait être égal voire même dépasser ces économies.

L'organisme en cause pourrait intervenir en vue d'améliorer le marché.

On n'envisage pas le contingentement contrôlé. D'un autre côté, l'enregistrement des éleveurs et l'informatisation de l'intrant fournirait au secteur des renseignements précieux pour une expansion future éventuelle.

2. PRENANT POUR MODÈLE LA COMMISSION CANADIENNE DU LAIT

Un organisme national serait chargé de mettre en oeuvre un programme à l'intention des naisseurs dans le cadre d'un régime de gestion de la mise en marché. La direction et le personnel seraient nommés par le gouvernement fédéral, avec consultation des éleveurs. Une formule de calcul des prix de revient serait mise au point. Des versements supplémentaires seraient prévus, calculés d'après la moyenne des prix obtenus.

Un contingentement du marché pourrait être établi, chaque province ayant sa part. Les contingents seraient fixés par des organismes provinciaux, et tout surplus pourrait être sujet à des amendes prélevées à la source. Les contingents seraient réajustés selon la demande prévue. Il faudrait de fixer le nombre maximum de bêtes donnant droit aux versements supplémentaires. Les titulaires de contingents de lait devraient être exclus du programme.

On pourrait réglementer les importations et négocier des contingents d'importations. L'organisme fédéral aurait l'exclusvité des importations, il pourrait fixer les prix ou laisser les prix varier au gré du marché. Il pourrait favoriser les importations et intervenir pour améliorer les prix du marché intérieur. Il pourrait inciter les éleveurs à rester propriétaires de leurs bêtes jusqu'à ce qu'elles soient prêtes pour l'abattage et il pourrait favoriser l'expansion de l'engraissement à façon. Il pourrait sans doute écarter les adhérents instables.

Le secteur de la transformation aurait une base plus solide. Les possibilités du marché international, par la négociation intergouvernementale, pourraient aboutir à la conclusion de contrats importants sans se soucier du contingentement.

Cette méthode stabiliserait la production et, partant, assurerait des revenus réguliers aux éleveurs.

3. PRENANT POUR MODÈLE LA COMMISSION DE COMMERCIALISATION DES OEUFS

Un organisme incoporé des éleveurs serait créé, comprenant des représentants de chaque province. Le conseil d'administration serait composé de membres nommés par le gouvernement. On aurait un barême national des prix, conçu pour que les éleveurs reçoivent un bénéfice raisonnable en sus de leur prix de revient.

La mise en marché et le contingentement seraient gérés de façon à favoriser l'engraissement, à l'aide de subventions, ce qui aurait une incidence favorable sur les prix du bétail gras en régularisant l'arrivée du bétail sur le marche.

L'étude des prix de revient et des relevés périodiques permettrait de fixer les prix pour chaque région et de les rajuster au moins une fois par mois.

L'organisme pourrait, si cela s'avérait nécessaire, déplacer le bétail d'une région exédentaire vers une autre déficitaire. Le bétail invendu pourrait être offert sur pied ou abattu.

Il interviendrait directement dans la mise en marché du bétail destiné à l'engraissement, de façon à réduire les frais et à classer ce bétail maigre.

On recouvrerait les frais d'administration à l'aide de prélèvements, et tous les acheteurs seraient dûment patentés.

Tout le bétail gras serait vendu classé à l'abattage. Les éleveurs ne pourraient expédier qu'après avois pris connaissance du prix et du nom de l'acheteur.

Les contingents alloués aux éleveurs inscrits leur conféreraient le droit de mettre leur bétail en vente. Les petites exploita-

tions, ayant quatre vaches ou moins, seraient exclues. Des organismes provinciaux contrôleraient le contingentement et feraient les rajustements nécessaires selon la demande. Les infractions aux contingentements seraient pénalisées mais des ajustements pourraient être considérés. L'on permettrait aux éleveurs d'importance de respecter des commandes pour l'exportation qui dépassent le contingentement et la mise en marché.

L'on recueillerait des données afin de prévoir les exigences de l'offre et de la demande. On pourrait faire de la réclame pour accroître la consommation de viande bovine.

Une commission consultative devrait être établie pour surveiller le fonctionnement de l'organisme national, son efficacité et son empressement à répondre aux besoins des éleveurs. On se rend compte que cette substituion d'une fonction administrative permettrait de découvrir la négligence ou l'incurie, puisque les décisions secrètes des éleveurs et des acheteurs sur le marché seraient désormais révélées grâce au processus administratif de l'organisme en cause.

Le processus administratif, puisqu'il fonctionnerait à l'intention et au su du public, devrait faire ses propres frais.

4. LA STABILISATION DES REVENUS DES ÉLEVEURS (MODÈLE)

Un organisme neuf créé à l'intention des éleveurs et mandaté par le gouvernement fédéral, comprendrait des représentants de toutes les provinces et des membres nommés par le gouvernement fédéral. Il administrerait un barême des prix de revient et de prix de vente afin d'assurer des bénéfices raisonnables. Le marché libre continuerait de déterminer les prix. Il pourrait y avoir des contingentements selon les marchés avec des ajustements.

La gestion de la mise en marché se ferait à l'aide d'un contingentement de la production et de la réglementation des importations. Chaque éleveur se verrait allouer un contingent par la province. Les organismes provinciaux seraient chargés de contrôler l'application du contingentement et seraient passibles d'amendes en cas de surproduction et de dépassement des contingents.

L'inscription des éleveurs et l'identifiction des bovins ainsi que la tenue de statistiques sur les contingents alloués permettrait à l'organisme national de suivre chaque bête, de calculer les prix moyens et de procéder au versement de subventions supplémentaires. Il pourrait favoriser la mise en marché de bovins légers ou lourds, selon les besoins, ce qui permettrait de coordonner l'offre et la demande de bétail de boucherie.

L'intervention directe de l'organisme pourrait favoriser les exportations. L'offre de primes supplémentaires inciterait les éleveurs-naisseurs à engraisser leur bétail eux-mêmes.

Appendice C:

TABLEAUX ET GRAPHIQUES

TABLEAU 1

PRODUCTION CANADIENNE DE VIANDES BOVINES DE 1964-1980 (BŒUF & VEAU)

	BŒUF			VEAU			
		DÉCOUPES			DÉCOUPES		
Année	Nombre d'an. abattus (milliers)	Poids moy. à froid (livres)	Poids total (millions de livres)	Nombre d'an. abattus (milliers)	Poids moy. à froid (millions de liv.)	Poids total (millions de livres)	Total Viandes bovines (millions de liv.)
1964	2 966	530,3	1 573,5	1 154	123,5	141,0	1 714,5
1965	3 368	519,3	1 750,0	1 302	125,3	162,5	1 912,5
1966	3 285	533,6	1 753,0	1 120	124,7	194,7	1 947,7
1967	3 195	538,1	1 719,4	1 152	126,4	145,6	1 865,0
1968	3 334	547,1	1 824,1	1 051	128,4	142,2	1 966,3
1969	3 177	553,5	1 758,3	894	119,1	107,6	1 865,9
1970	3 165	560,7	1 774,3	857	110,0	101,0	1 875,3
1971	3 343	556,7	1 961,0	811	121,1	98,2	1 959,2
1972	3 490	559,5	1 952,8	644	124,9	80,4	2 033,2
1973	3 443	560,0	1 928,2	510	136,6	69,7	1 997,9
1974	3 676	550,8	2 024,7	600	125,7	76,4	2 101,1
1975	4 238	538,3	2 281,2	963	121,2	116,7	2 397,9
1976	4 476	547,6	2 451,3	944	117,9	111,2	2 562,5
1977	4 387	550,4	2 414,3	934	112,8	105,4	2 519,7
1978	3 987	565,4	2 254,8	736	111,8	82,3	2 337,1
1979	3 432	589,3	2 022,2	518	122,4	63,4	2 085,6
1980	3 528	587,0	2 071,3	522	132,5	69,2	2 140,5

Source: D'après *Statistiques du bétail et des produits animaux*, 1980, Statistique Canada, catalogue 23-203

TABLEAU 2

NOMBRE D'EXPLOITATIONS D'APRÈS LA TAILLE DES TROUPEAUX DE VACHES 1976
NOMBRE DE VACHES

	1-9	10-19	2-49	50-99	100-199	200-499	500 ou plus
Terre-Neuve	223	35	13	—	1	—	—
I. du Pr.-Édouard	1 145	293	151	21	4	—	1
Nouvelle-Écosse	1 550	548	364	44	11	1	—
Nouv. Brunswick	1 232	555	371	51	10	—	—
Québec	13 982	5 517	3 081	377	24	4	—
Ontario	14 959	8 992	7 562	1 193	174	27	—
Manitoba	4 590	3 572	5 929	2 304	499	70	8
Saskatchewan	8 675	8 336	14 352	5 372	1 363	259	17
Alberta	8 536	6 931	13 069	6 794	2 613	608	84
Col.-Britannique	4 024	1 058	1 194	620	302	129	39
Yukon	1	—	2	—	—	—	—
Nombre total d'exploitations au Canada	58 917	35 837	46 088	16 776	5 001	1 098	149
Nombre total de vaches au Canada	254 321	491 020	1 409 294	1 111 856	644 453	299 503	134 532
Est du Canada	33 091	15 940	11 542	1 686	224	32	1
Ouest du Canada	25 826	19 897	34 546	15 090	4 777	1 066	148

Source: *A Descriptive Study of the Canadian Beef Production and Marketing System*, Agrodev Canada Inc., document inédit préparé à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, Sénat du Canada, tableau 2.1

TABLEAU 3

NOMBRE D'EXPLOITATIONS D'APRÈS LE NOMBRE DE BOUVILLONS DE PLUS DE 12 MOIS (1976)

Nombre de bouvillons (par expl.)	Nombre total d'exploitations	% total d'exploitations	Nombre total de bouvillons	% du nombre total de bouvillons	Nombre moy. de têtes par expl.
1-25	103 747	85,1	729 126	31,1	7,0
26-50	10 299	8,4	369 799	15,8	35,9
51-75	2 970	2,4	185 005	7,9	62,3
76-100	1 612	1,3	142 970	6,1	87,0
101-200	2 077	1,7	293 574	12,5	141,0
201-500	983	0,8	293 778	12,6	299,0
501-1000	197	0,2	134 156	5,7	68,1
1001-2000	47	0,1	65 393	2,8	1 391,0
2000 +	30	—	128 521	5,5	4 284,0
TOTAL	121 962	100,0	2 342 322	100,0	192,0

Source: idem, Agrodev Canada Inc., Tableau 2.5

TABLEAU 4

NOMBRE ET POURCENTAGE DE VACHES À VIANDE, PAR PROVINCE ET RÉGION, 1971 et 1981

	1971 Nombre (milliers)	% du total	1981 Nombre (milliers)	% du total
Provinces Atlantiques	45,4	1,5	60,5	1,4
Québec	132,0	4,3	230,0	5,9
Ontario	383,0	12,3	415,0	10,7
Manitoba	355,0	11,4	405,0	10,4
Saskatchewan	880,0	28,4	1 030,0	26,6
Alberta	1 155,0	37,2	1 485,0	38,3
Colombie-Britannique	153,0	4,9	252,0	6,5
TOTAL CANADA	3 103,9	100,0	3 877,5	100,0
Est du Canada	560,4	18,1	705,5	18,2
Ouest du Canada	2 543,0	81,9	3 172,0	81,8

Source: Statistique Canada, *Rapport des enquêtes sur le bétail*, Catalogue nº 23-008

TABLEAU 5

BŒUFS, GÉNISSES ET AUTRES BOVINS VENDUS AUX GRANDS MARCHÉS ET EXPÉDIÉS DIRECTEMENT AUX ABATTOIRS, PAR PROVINCE (ANNÉES CHOISIES) (EN POURCENTAGE)

	1955		1965		1975		1980		1981	
Provinces	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus
Atlantiques	1,4*%	1,2*%	1,4*%	1,6%	1,2%	1,4%	1,3%	1,5%	1,2%	1,5%
Québec	1,8	4,7	1,0	5,7	0,4	3,8	1,5	6,2	2,1	6,5
Ontario	37,4	26,3	37,3	34,4	30,1	28,2	34,0	31,4**	32,4	30,1
Manitoba	7,5	6,2	8,2	9,3	9,0	9,4	8,3	8,5	8,1	8,0
Saskatchewan	17,3	12,4	14,9	15,8	13,8	14,8	8,0	9,2	7,7	9,2
Alberta	31,7	20,1	35,8	31,4	43,5	40,0	44,9	41,0	46,2	42,3
Colombie-Britannique	2,9	29,0	1,4	1,8	2,0	2,4	2,0	2,2	2,3	2,4
Est du Canada	40,6%	32,2%	39,7%	41,7%	31,7%	33,4%	36,8%	39,1%	35,7%	38,1%
Ouest du Canada	59,4%	67,9%	60,3%	58,3%	68,3%	66,6%	63,2%	60,9%	64,3%	61,9%

Source: Revue du marché des bestiaux, ministère de l'Agriculture du Canada

* Terre-Neuve non comprise

** En raison du conflit ouvrier d'octobre 1980 en Ontario, approximativement 12 000 bovins ne sont pas comptés.

TABLEAU 6

TABLEAU COMPARATIF DE LA RÉPARTITION PAR PROVINCE DES VACHES À VIANDE, DES BOVINS ABATTUS ET DES VACHES DE TYPE LAITIER

PROVINCE	% des vaches à viande	% des bovins abattus	% des vaches laitières
Colombie-Britannique	6,2	2,5	4,6
Alberta	38,7	38,8	8,0
Saskatchewan	26,7	8,8	4,1
Manitoba	10,5	7,9	4,6
Ontario	10,9	33,2	31,8
Québec	5,6	6,7	41,8
Provinces Atlantiques	1,5	2,1	5,0

Source: Extrait du rapport de l'étude de la mise en marché entreprise par le comité chargé d'enquêter sur le projet de gestion des approvisionnements en bétail de boucherie, Association des éleveurs de bétail de l'Ontario, janvier 1982

TABLEAU 7

LISTE DES ABATTOIRS MIS EN SERVICE* DE 1960 À 1979

	RAISON SOCIALE	ENDROIT	DATE APPROXIMATIVE D'OUVERTURE	
C.-B. (3)	Coaspac	Abbotsford	juin	1974
	J & L Meats	Surrey	oct.	1970
	Richmond Packers	Richmond	jan.	1964
Alberta (6)	XL Beef	Calgary		1972
	Canada Packers	Lethbridge	déc.	1960
	Canada Packers	Red Deer		1969
	Canada Dressed Meats	Lethbridge	jan.	1962
	Lakeside	Brooks	avr.	1974
	Swift	Lethbridge	mar.	1971
Sask. (1)	Canada Packers	Moose Jaw		1975
Man. (2)	Burns	Winnipeg		1965
	Burns	Brandon		1964
Ont. (6)	Crabtree Meats	Ottawa	jan.	1965
	Dees Beef	Guelph	août	1962
	Guelph Beef Centre	Guelph	déc.	1975
	Norstein	Kitchener	juil.	1963
	Grace	Toronto	fév.	1969
	Paletta Bros.	Burlington	mai	1964
Québec (4)	Abattoir du Nord	St. François	sept.	1977
	Abattoir de la Mauricie	St. Louis de France		—
	Abattoir Labbé & Fils	St. Georges O.		—
	Viandes Lépine	Charlemagne		—
N.-B. (2)	Chippen	Fredericton	août	1970
	Hub Meats	Moncton	juil.	1966

Source: Idem, Agrodev Canada Inc., tableau 3.13

* La liste des abattoirs est incomplète; un certain nombre d'abattoirs à porcs abattent un nombre relativement peu élevé de bovins inspectés par les services fédéraux (spécialement au Québec). En outre, un nombre considérable de petits abattoirs sont soumis aux services d'inspection fédéraux ou provinciaux, malgré le nombre peu élevé du total de bovins qui y sont abattus.

TABLEAU 7-1

LISTE DES ABATTOIRS FERMÉS* DE 1960 À 1979

	RAISON SOCIALE	ENDROIT	DATE APPROXIMATIVE DE FERMETURE
C.-B. (4)	Swift	Vancouver	—
	Burns	Vancouver	déc. 1961
	Canada Packers	Vancouver	juin 1970
	Swift	Richmond	sept. 1971
Alberta (6)	**Burns	Edmonton	sept. 1978
	Swift (Union)	Calgary	juil. 1968
	**Canada Packers	Edmonton	déc. 1979
	**Kerr	Calgary	mars 1979
	Canadian Dressed Meat Ltd.	Medicine Hat	juin 1975
	**Intercontinental	Red Deer	jan. 1978
Sask. (3)	Burns	Regina	jan. 1974
	Burns	Prince Albert	mars 1975
	**Intercontinental	Regina	juil. 1979
Man. (2)	St. Boniface Packers	Winnipeg	oct. 1971
	**Swift	Winnipeg	déc. 1979
Ont. (14)	Canada Packers	Peterborough	sept. 1967
	Swift	Toronto	sept. 1960
	Essex	Windsor	juin 1969
	Essex	Hamilton	nov. 1975
	Copaco	Barrie	nov. 1967
	Whyte	Stratford	août 1967
	Kitchener Packers	Kitchener	—
	Capital Meats	Ottawa	sept. 1975
	**Ottawa Beef	Ottawa	mai 1978
	**Quality Packers	Toronto	mai 1979
	Canadian Abattoir	Toronto	—
	**Ontario Beef Terminal	Toronto	juin 1979
	**Forest Meat Packers	Toronto	1979
	Coleman	London	—
Québec (6)	Canada Packers	Montréal	—
	Canada Packers	Hull	—
	Wilsie	Montréal	—
	Legrade	Quebec City	juin 1968
	Palmont Packers	Montréal	—
	Dominion	Montréal	mai 1962
N.-B. (3)	Gauvin	Paquetteville	fév. 1974
	Swift	Moncton	août 1968
	Canada Packers	St. John	nov. 1976
N.-É. (1)	ENESS Abattoir	Halifax	août 1960

Source: Idem, Agrodev Canada Inc., tableau 3.12.

*La liste de fermeture des abattoirs ne mentionne pas un certain nombre d'abattoirs qui étaient soumis à l'inspection fédérale ou provinciale. Ils n'abattaient qu'une faible proportion du nombre total de bovins classés.

**Transactions importantes cessées en 1978 et 1979.

TABLEAU 8

NOMBRE ET POURCENTAGE DES BOVINS DE BOUCHERIE LIVRÉS AUX GRANDS MARCHÉS À BESTIAUX ET DIRECTEMENT AUX ABATTOIRS DE 1950 À 1981

	Nombre	Livrés aux marchés		Livrés directement aux abattoirs*	
	Total	Nombre	%	Nombre	%
1950	1 661 747	1 118 755	67,4	542 992	32,6
1955	1 993 618	1 276 956	64,0	716 662	36,0
1960	2 322 626	2 391 159	60,0	931 467	40,0
1965	3 412 043	1 850 116	54,2	1 561 927	45,8
1970	3 126 344	1 406 970	45,0	1 719 374	55,0
1975	3 418 516	1 080 376	31,6	2 338 140	68,4
1976	3 733 751	1 111 653	29,8	2 622 098	70,2
1977	3 920 459	1 072 582	27,4	2 847 877	72,6
1978	3 510 675	876 857	25,0	2 633 818	75,0
1979	3 039 894	719 533	23,7	2 320 361	76,3
1980**	3 085 854	702 679	22,8	2 383 175	77,2
1981	3 133 333	634 615	20,3	2 498 718	79,7

Source: ministère de l'Agriculture du Canada d'après *Revue du marché des bestiaux 1981*

* Y compris le bétail acheté aux ventes à la crié par les abattoirs.

**En raison du conflit ouvrier d'octobre 1980 en Ontario, approximativement 12 000 bovins ne sont pas comptés.

TABLEAU 9

TENDANCE DES CHIFFRES D'AFFAIRES DES MAGASINS D'ALIMENTATION SUR DIX ANNÉES

	CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL		CHAÎNES		INDÉPENDANTS*	
	Millions de $	Changement en %	Millions de $	% du total	Millions de $	% du total
1970	6 849	7,0	3 522	51,4	3 327	48,6
1971	7 260	6,0	3 868	53,3	3 392	46,7
1972	7 721	6,4	4 410	57,1	3 311	42,9
1973	8 595	11,3	4 997	58,1	3 598	41,9
1974	10 263	19,4	6 136	59,8	4 127	40,2
1975	11 984	16,7	7 110	59,3	4 874	40,7
1976	13 156	9,8	7 809	59,4	5 347	40,6
1977	14 371	9,2	8 639	60,1	5 732	39,9
1978	16 253	13,1	9 792	60,2	6 462	39,8
1979	18 192	11,9	10 996	60,4	7 196	39,6
1980	20 204	11,1	12 043	59,6	8 161	40,4
1981**	23 013	13,9	13 637	59,3	9 376	40,7

Source: *Canadian Grocer*, MacLean Hunter, février 1982

* Y compris les groupements volontaires et les indépendants non affiliés.

** Chiffres approximatifs pour les 10 premiers mois de l'année, *Maclean-Hunter Research Bureau*.

TABLEAU 10

RÉPARTITION DES VENTES DE DENRÉES ALIMENTAIRES AU CANADA

PART DU MARCHÉ	1955	1965	1970	1975	1979
Weston/Loblaw	17,5%	19,7%	17,5%	16,6%	15,7%
Dominion Stores	6,4	9,7	9,3	14,0	14,6
Canada Safeway	5,1	7,2	8,3	9,8	12,8
Steinberg	3,0	5,8	7,8	9,5	12,4
Oshawa Group	0,7	2,2	4,4	5,7	8,1
M. Loeb*	0,5	3,6	5,2	4,2	—
Provigo	0,4	2,2	2,7	3,6	12,7
A & P	n/a	3,9	3,3	2,7	3,0
Autres chaînes & Ind.	66,4	45,7	41,5	33,9	20,7
MARCHÉ TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source: Statistique Canada, Rapports annuels des sociétés par D. Tigert, Burns Fry, Canadian Grocer, février 1981. Extrait de *Canada's Agricultural Systems*, quatrième édition, R. Kennedy et M. Churches, département d'économie agricole, aile MacDonald de l'université McGill, 1981, p. 4.21

* Le chiffre de ventes de M. Loeb est compris dans celui de Provigo pour 1979. Depuis, Provigo a repris Dominion Stores Ltée du Québec.

TABLEAU 11

ANALYSE COMPARATIVE DE LA BALANCE DU COMMERCE DES BOVINS ET DES VEAUX, POIDS ABATTU—BALANCE NETTE DU COMMERCE DU BŒUF, POIDS ABATTU, 1968-1979 (en millions de livres)

	Bovins et Veau, poids net abattus	Balance nette poids abattus (bœuf)	Solde net*
1968	123,1	+ 6,5	+129,6
1969	87,5	−122,2	− 24,7
1970	50,7	−103,9	− 53,2
1971	44,3	− 58,8	− 14,5
1972	63,7	−131,5	− 67,8
1973	31,1	−148,7	−117,6
1974	−14,0	−131,8	−145,8
1975	80,5	−152,5	− 73,0
1976	117,4	−187,2	− 69,8
1977	204,9	−175,9	+ 29,8
1978	154,5	−115,9	+ 38,6
1979	127,4	− 67,4	+ 60,0

Source: Documents divers, extraits de *Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie au bœuf au Canada*, documentation préparée à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'agriculture par le Roygold Système de mise en marché Ltée, juillet 1981.

* Les abats comestibles non compris.

TABLEAU 12

COMMERCE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION DU CANADA, AVEC LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE, DE BÉTAIL DE BOUCHERIE SUR PIED ET ABATTU—BALANCE NETTE DES ÉCHANGES DE BÉTAIL DE BOUCHERIE ET DE BÉTAIL D'ENGRAISSEMENT

(En milliers de têtes)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
EXPORTATIONS						
Bétail sur pied— Total É.-U.	249,7	229,1	213,2	137,7	111,0	93,2
Total tous pays	249,7	229,1	213,2	137,7	111,0	93,2
Bovins abattus toutes catégories[1]—						
Total É.-U.	218,0	194,5	159,9	194,8	239,2	299,7
Total tous pays	228,8	206,5	173,0	212,6	261,3	327,7
TOTAL DES EXPORTATIONS	478,5	435,6	386,2	350,3	372,3	420,9
IMPORTATIONS						
Bétail sur pied— Total É.-U.	133,2	9,8	47,6	19,1	51,8	153,0
Total tous pays	133,2	9,8	47,6	19,1	51,8	153,0
Bovins abattus toutes catégories[1]—						
Total É.-U.	61,3	30,7	321,3	183,2	270,0	49,0
Total tous pays	512,3	317,6	360,0	310,1	298,5	304,1
TOTAL DES IMPORTATIONS	645,5	327,4	407,6	329,2	350,3	457,1
Balance nette des échanges[2]—						
Total É.-U.	273,3	383,1	301,3	339,1	343,6	254,2
Total tous pays	−204,4	214,4	−21,4	309,2	396,4	27,1
Exportations de bétail d'engraissement	54,7	98,1	62,6	61,6	79,0	44,8

Source: D'après *Revue du marché des bestiaux*, Agriculture Canada; *Exportations par marchandises* (65-004), *Importations par marchandises* (65-007), *Statistique du bétail et des produits animaux* (23-203) Statistique Canada

[1] Poids des carcasses avant le désossage pour le bœuf désossé, et des carcasses à l'os, toutes catégories, d'après le poids moyen abattu (pesé à froid) du bétail canadien ou importé abattu au Canada.

[2] Balance nette, bovins sur pied et abattus. Exportations nettes +; importations nettes −.

TABLEAU 13

COMMERCE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION DE VIANDES BOVINES (BŒUF ET VEAU) DU CANADA AVEC L'OCÉANIE, LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE—BALANCE NETTE DU COMMERCE AVEC LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE (1971-1980)

(En millions de livres)

	IMPORTATIONS (au Canada)			EXPORTATIONS (du Canada)		BALANCE NETTE	
	OCÉANIE	É.-U.	TOTAL	É.-U.	TOTAL	É.-U.	TOTAL
1971	86,0	17,5	103,5	80,4	82,6	+62,9	– 20,9
1972	106,2	27,0	133,2	58,7	60,6	+31,7	– 72,6
1973	114,7	34,8	149,4	55,7	60,4	+20,9	– 89,0
1974	100,6	17,6	118,2	36,8	38,1	+19,2	– 80,2
1975	117,5	11,1	128,6	22,7	25,4	+11,6	–103,2
1976	185,2	24,3	209,6	83,1	87,4	+58,8	–122,2
1977	109,9	13,7	123,7	75,6	80,2	+61,9	– 43,5
1978	137,8	17,4	144,8	62,2	67,5	+44,3	– 77,3
1979	112,6	11,8	124,5	76,8	83,6	+65,0	– 40,9
1980	104,0	12,8	116,8	92,0	100,4	+79,2	– 16,4
1981	93,6	21,4	117,9	114,6	125,2	+93,2	+ 7,3

Source: D'après Commerce de marchandise, Statistique Canada, catalogue 65-202, 65-203

TABLEAU 14

COMMERCE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION DES VIANDES BOVINES (BŒUF ET VEAU), FRAÎCHES ET CONGELÉES, AVEC L'OCÉANIE, LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE, DES BOVINS SUR PIED AVEC LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE—BALANCE DU COMMERCE DE BŒUF ET DE VEAU AVEC LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE (DE 1971 À 1981)

(en millions de dollars)

	IMPORTATION AU CANADA						EXPORTATION DU CANADA				BALANCE DU COMMERCE (CANADA)					
	Océanie		É.-U.		Tous pays		É.-U.		Tous pays		É.-U.		Tous pays			
	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Total
1971	41,7	22,0	16,2	22,0	58,0	12,5	45,0	12,7	47,0	− 9,5	+28,7	19,2	− 9,3	−10,9	− 20,2
1972	62,5	23,8	26,3	23,8	88,8	24,3	37,5	26,6	39,4	*	+11,2	11,2	2,8	−49,4	− 46,6
1973	94,2	99,3	39,4	99,3	133,6	59,7	51,7	62,9	56,5	−39,5	+12,3	−27,2	−36,8	−77,1	−113,9
1974	75,9	56,9	21,6	57,0	97,5	13,2	26,7	14,0	28,8	−43,7	+5,1	−38,6	−43,0	−68,7	−111,7
1975	55,7	27,0	16,6	27,3	72,3	35,9	14,3	36,4	16,4	8,9	− 2,4	6,5	9,0	−55,9	− 46,9
1976	101,5	66,2	32,2	70,5	133,7	72,2	54,2	73,2	57,5	6,0	+22,0	28,0	2,8	−76,2	− 73,4
1977	67,7	11,7	20,5	12,2	88,2	97,7	49,9	98,8	53,8	86,0	+29,4	115,4	86,6	−34,4	52,2
1978	115,4	36,2	32,1	36,4	147,5	116,9	58,2	117,9	64,4	80,6	+26,1	106,7	84,1	−83,1	1,0
1979	156,1	19,8	26,1	19,8	182,2	134,9	95,8	135,9	106,6	115,1	+69,7	184,8	116,1	−75,6	40,5
1980	143,1	57,8	34,2	58,5	117,3	136,2	109,9	136,8	123,2	78,3	+75,6	153,9	78,3	−54,1	24,2
1981	122,6	132,5	52,8	133,5	178,8	108,7	125,9	110,9	142,8	−23,7	+73,1	49,4	−22,6	−36,0	− 58,6

Source: D'après *Commerce de marchandise*, Statistique Canada, catalogues 65-202 et 65-203

* moins de 100 000 $.

TABLEAU 15

ANALYSE COMPARATIVE DES FRAIS, SELON LA MÉTHODE DE MISE EN MARCHÉ À DIVERS NIVEAUX INTERMÉDIAIRES, COMPTE TENU D'UN TAUX MOYEN QUADRIENNAL D'INFLATION DE 8%

	Marchés ruraux (criée)	Grands Marchés	Vente directe	Service d'offre	Enchères électroniques
Frais des éleveurs et des abattoirs	$ 21,53	$ 22,56	$11,76	$ 8,26	$ 8,25
Frais intermédiaires					
100%	7,89	5,85		3,29	1,70
90%	8,36	6,28		3,55	1,81
80%	8,95	6,76		3,85	1,96
70%	6,68	7,37		4,24	2,14
60%	10,73	8,19		4,77	2,40
Frais totaux					
100%	29,42	28,41	11,76	11,55	9,96
90%	29,89	28,84		11,81	10,07
80%	30,48	29,32		12,11	10,22
70%	31,21	30,29		12,50	10,40
60%	32,26	30,75		13,03	10,66

Source: D'après *An Economic Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario*, L. Martin, R.R. Richards et W.NI Usborne, université de Guelph, janvier 1979

TABLEAU 16

TABLEAU COMPARATIF DU PRIX DE REVIENT DES BOUVILLONS PRÊTS POUR L'ABATTAGE DANS LA ZONE DU MAÏS DES É.-U., L'OUEST DU CANADA ET LA SASKATCHEWAN (1980)

	OUEST[a] CANADIEN	SASKATCHEWAN[b]	ZONE DU MAÏS[c] (Engraissement)	
			$ Am.	$ Can*
FRAIS DIRECTS	N/A	66,00	62,50	73,06
FRAIS INDIRECTS	N/A	39,00	9,39	10,98
PRIX DE REVIENT	86,00	115,00	71,89	84,04

Sources: (a) *Cost and Returns in the Canadian Feed Lot Sector*, Rapport annuel (avril 1981), à l'intention de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, extrait du tableau 11.5 relatif aux bouvillons d'engraissement, chiffres de 1980. Le prix de revient correspondant pour l'Est du Canada est $82,02 (tableau 11.1).

(b) La documentation officielle ayant servi à l'élaboration du Programme de stabilisation des prix du bœuf de la Saskatchewan.

(c) *Livestock and Meat, Outlook and Situation, Economics and Statistics Services*, U. S. D. A. LM3-242 (août 1971), rubriques du tableau: Prix de vente — Prix de revient des bouvillons — Marge de profit.

* Taux de change de la Banque du Canada pour 1980: 1,169.

TABLEAU 17

PRIX DE REVIENT ET PRIX DE VENTE EN ALBERTA DES VEAUX DESTINÉS À L'ENGRAISSEMENT, 1980 ($ Can/100 liv.)

	Evansburg (100 vaches)	Drayton Valley (60 vaches)	Hanna (200 vaches)
Frais directs	74,37	61,99	
Frais indirects	87,38	77,11	
Total	161,75	139,10	132,22
Prix de vente	76,14	76,81	58,48
NET	−85,61	−62,29	−73,74

Source: D'après une série de rapports intitulés *A Consensus of Costs and Returns*, publié par le ministère de l'Agriculture, gouvernement de l'Alberta, entreprise de naissage des environs d'Evansburg nº 223, avril 1981; entreprise de naissage et d'engraissement du district de Drayton Valley nº 224, avril 1981; une entreprise de naissage (200 vaches) du district de Hanna nº 233, janvier 1982. Les intrants de cette étude sont calculés d'après le prix de revient possible ou probable. Pour l'entreprise de Hanna, les frais directs et indirects ont été calculés à 74,46$ les cent livres.

TABLEAU 18

BÉNÉFICES NETS DE TOUTE L'INDUSTRIE DU BŒUF AU CANADA (1971-1980)
(rentrées nettes en millions de dollars)

	SECTEUR ENGRAISSEMENT			SECTEUR NAISSAGE			TOTAL DES RECETTES (CANADA)	
ANNÉE	EST CANADA	OUEST CANADA	CANADA	EST CANADA	OUEST CANADA	CANADA	EN DOLLARS DE 1981	EN DOLLARS DE 1976
1971	12,8	40,3	53,1	31,5	145,1	176,6	229,7	342,2
1972	9,1	37,6	46,7	47,8	201,0	257,8	304,5	432,3
1973	29,8	46,9	76,7	50,1	263,0	313,1	389,8	510,7
1974	−18,9	−27,3	−46,2	14,4	3,1	17,5	−28,7	−34,1
1975	18,9	0,1	19,0	−25,7	−126,0	−151,7	−132,7	−142,0
1976	−39,4	−44,2	−83,6	−24,8	−137,6	−162,4	−246,0	−246,0
1977	−28,2	−16,0	−44,2	−33,1	− 30,1	− 63,2	−107,4	− 99,4
1978	76,7	100,9	177,6	16,8	86,5	103,0	280,9	−238,1
1979	33,8	26,0	59,8	91,0	538,8	629,8	689,6	509,6
1980	− 8,0	−99,7	−108,2	28,7	97,2	125,9	26,2	16,7
TOTAL	86,4	64,6	150,7	196,7	1041,0	1237,7	1405,9	1612,2

Source: Broadwith Hughes & Associates—à l'intention de l'association canadienne des éleveurs de bétail Extrait de *Programme de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada*, documentation de travail préparée à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'Agriculture par la Roygold système de mise en marché Ltée., juillet 1981.

TABLEAU 19

TABLEAU COMPARATIF DES PRIX DE VENTE DES VEAUX PROVENANT DES ENTREPRISES DE NAISSAGE DE L'EST ET DE L'OUEST DU CANADA—PRIX DE VENTE MOYEN PAR VEAU MIS SUR LE MARCHÉ

ANNÉE	NOMBRE DE VEAUX	RECETTE TOTALE	RECETTE PAR VEAU	NOMBRE DE VEAUX	RECETTE TOTALE	RECETTE PAR VEAU
	(en milliers)	(million)	veau (en dollars)	(en milliers)	(million)	veau (en dollars)
1971	550,7	31,5	57,20	2 436,4	145,1	59,56
1972	578,3	47,8	82,66	2 549,1	201,0	78,85
1973	602,3	50,1	83,18	2 747,2	263,0	95,73
1974	707,6	14,4	20,35	2 943,6	3,1	1,05
1975	722,9	−25,7	−35,55	2 996,3	−126,0	−42,05
1976	688,1	−24,8	−36,04	2 748,9	−137,6	−50,05
1977	670,6	−33,1	−49,36	2 918,0	− 30,1	−10,32
1978	611,6	16,8	27,55	2 682,2	86,5	32,25
1979	561,9	91,0	161,95	2 613,8	538,8	206,14
1980	599,1	28,7	47,90	2 730,7	97,2	35,60
MOYENNE TOTALE	6 393,1	196,7	31,25	27 365,7	1 041,0	38,04

Source: D'après la documentation préparée par Broadwith Hughes and Associates à l'intention de l'Association canadienne des éleveurs de bétail.

TABLEAU 20

ANALYSE COMPARATIVE DES PRIX DE REVIENT DES EXPLOITATIONS D'ENGRAISSEMENT (RÉMUNÉRATION POUR LE TRAVAIL ET LA GESTION NON COMPRISE) DE L'EST ET DE L'OUEST DU CANADA ET DU CANADA (1971-1980)

	EST			OUEST		
	Nombre de bovins mis sur le marché	Revenu Net des exploitations		Nombre de bovins mis sur le marché	Revenu Net des exploitations	
		Tot.	Moy./Tête		Tot.	Moy./Tête
	(milliers)	($millions)	($)	(milliers	($millions)	($)
1971	798,4	12,8	16,03	1 174,0	40,3	19,13
1972	815,8	9,1	11,15	1 396,3	37,6	26,93
1973	836,5	29,8	35,62	1 372,1	46,9	34,18
1974	923,3	−18,9	−20,47	1 396,7	−27,3	−19,55
1975	915,8	18,9	20,47	1 503,0	0,1	0,07
1976	999,3	−39,4	−39,43	1 793,7	−42,2	−23,53
1977	991,9	−28,2	−28,43	1 896,7	−16,0	− 8,44
1978	963,8	76,7	79,58	1 686,0	100,9	59,84
1979	852,2	33,8	39,66	1 472,0	26,0	17,68
1980	903,6	− 8,5	−9,40	1 470,9	−99,7	− 0,07
TOTAL	9 000,6	86,1		15 161,4	66,7	
AVERAGE			10,45			4,40

CANADA (1971-1980) TOTAL DES BOVINS MIS SUR LE MARCHÉ 24 162 000
TOTAL DES RECETTES DES EXPLOITATIONS $152 800 000
BÉNÉFICE NET PAR BOVIN MIS SUR LE MARCHÉ $6,32

Source: D'après la documentation préparée par Broadwith, Hughes and Associates à l'intention de l'Association canadienne des éleveurs de bétail

TABLEAU 21

MOYENNE MENSUELLE DES PRIX DES BOVINS DE BOUCHERIE ET DES BOUVILLONS D'ENGRAISSEMENT AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

(en dollars canadiens)

		TORONTO Bouv. A[1] & A[2]	OMAHA Bouv. de choix
1976—	JANVIER	44,76	41,44
	FÉVRIER	42,39	38,56
	MARS	41,57	35,63
	AVRIL	45,00	42,40
	MAI	46,05	39,91
	JUIN	43,04	39,45
	JUILLET	39,85	36,87
	AOÛT	38,85	36,48
	SEPTEMBRE	40,87	36,05
	OCTOBRE	40,29	36,84
	NOVEMBRE	41,35	38,59
	DÉCEMBRE	41,93	40,71
1977—	JANVIER	40,87	39,82
	FÉVRIER	40,83	38,32
	MARS	41,49	39,19
	AVRIL	43,23	42,13
	MAI	43,79	44,02
	JUIN	43,22	42,55
	JUILLET	44,14	43,44
	AOÛT	44,95	43,11
	SEPTEMBRE	46,10	43,41
	OCTOBRE	48,42	46,48
	NOVEMBRE	49,32	46,70
	DÉCEMBRE	49,30	47,44
1978—	JANVIER	49,32	48,24
	FÉVRIER	49,76	50,36
	MARS	52,88	53,96
	AVRIL	59,67	59,24
	MAI	66,16	63,38
	JUIN	67,18	64,81
	JUILLET	64,52	61,27
	AOÛT	64,77	59,90
	SEPTEMBRE	65,11	62,67
	OCTOBRE	67,54	65,45
	NOVEMBRE	66,93	62,98
	DÉCEMBRE	67,86	65,79
1979—	JANVIER	74,25	71,22
	FÉVRIER	80,87	76,29
	MARS	84,00	82,99
	AVRIL	84,14*	86,42**
	MAI	83,62	86,43
	JUIN	83,00	81,88
	JUILLET	77,75	78,18
	AOÛT	74,81	73,30
	SEPTEMBRE	78,40	79,11
	OCTOBRE	78,37	79,36
	NOVEMBRE	78,50	78,57
	DÉCEMBRE	82,62	80,15
1980—	JANVIER	82,99	77,36
	FÉVRIER	82,36	78,23
	MARS	78,83	77,78
	AVRIL	75,45	74,80
	MAI	76,57	76,26
	JUIN	76,08	76,49
	JUILLET	81,20	80,97
	AOÛT	84,14	85,02
	SEPTEMBRE	83,89	80,96
	OCTOBRE	83,91	78,43
	NOVEMBRE	83,85	76,82
	DÉCEMBRE	83,42	76,83
1981—	JANVIER	82,79	75,10
	FÉVRIER	79,36	73,59
	MARS	78,93	73,23
	AVRIL	78,76	76,61
	MAI	81,34	80,21
	JUIN	83,03	81,14
	JUILLET	83,32	81,83
	AOÛT	81,69	81,52
	SEPTEMBRE	80,14	78,59
	OCTOBRE	79,13	74,64
	NOVEMBRE	76,33	72,13
	DÉCEMBRE	74,25	70,88

Source: D'après *Analyse du marché—Animaux et leurs produits*, Agriculture Canada. *Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande au Canada*, Agriculture Canada

TABLEAU 22

LA LOI SUR LA STABILISATION DES PRIX AGRICOLES PROGRAMME POUR LE BŒUF

Année-récolte	Livraison année fin.	Prix de soutien (les 100 livres)	Prix du Marché* (les 100 liv.)	Subvention (par 100 liv.)
1976	31 déc. 1976	40,16$ (95%)	Trimestriel	1,84$-néant-3,00$-2,98$
1977	31 déc. 1977	36,54$ (90%)	49,19$	aucune
1978	31 déc. 1978	42,91$ (90%)	59,39$	aucune
1979	31 déc. 1979	65,16$ (90%)	76,44$	aucune
1980	31 déc. 1980	78,55$ (90%)	76,37$	aucune

Source: Le secrétaire de la Commission de stabilisation des prix agricoles

* Indexé au prix de revient.

TABLEAU 23

PRÊTS CONSENTIS AUX EXPLOITATIONS D'ÉLEVAGE BOVIN* 1979-1980 à 1982-83

GENRE D'EXPLOITATION

	#	MONT. (en milliers de dollars)	#	MONT. (en milliers de dollars)	#	MONT. (en milliers de dollars)	#	MONT. (en milliers de dollars)
ENGRAISSEMENT (BOVIN)	180	19 225	108	11 923	111	12 805	39	4 785
NAISSAGE	180	14 635	167	14 573	179	14 199	62	4 990
BOVINS (12 MOIS)	94	7 547	94	8 799	71	6 599	35	2 761
ÉLEVAGE & ENGRAISSEMENT	67	6 076	57	4 813	50	3 950	20	1 581
GÉNISSES D'ÉLEVAGE	6	439	7	707	11	962	5	392
TOTAL	527	47 922	433	40 815	422	38 515	161	14 509

* Prêts aux exploitations dont le revenu net approximatif provenant de l'élevage atteint 50% au moins du revenu total.

** Du 1er avril à juillet 1982.

Source: Société du crédit agricole, section de recherche.

TABLEAU 24

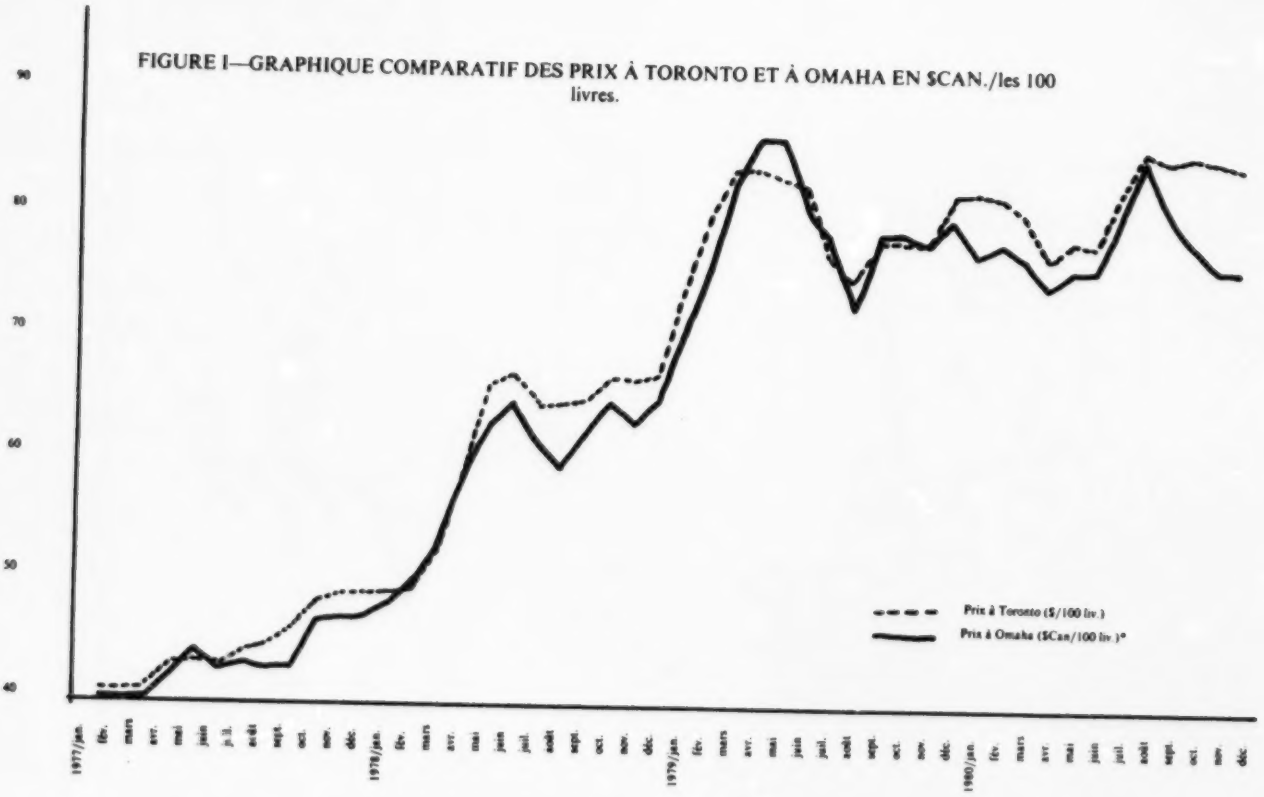
PRÊTS AUX EXPLOITATIONS DONT 25 À 49% DU REVENU NET APPROXIMATIF PROVENAIT DE L'ÉLEVAGE BOVIN 1979-80 À 1982-83 (juillet)

EXPLOITATION PRINCIPALE	1979-80		1980-81		1981-82		1982-83*	
	#	($milliers)	#	($milliers)	#	($milliers)	#	($milliers)
CULTURE INTENSIVE	474	45 554	465	42 599	440	39 202	210	17 955
LAIT	42	3 994	32	4 162	38	4 472	16	1 685
ÉLEVAGE PORCIN	97	10 403	53	5 929	61	5 044	19	1 597
AVICULTURE	3	425	4	494	2	249		
MIXTE ET AUTRES	4	384	4	610	3	493	4	487
TOTAL	620	60 760	558	53 794	544	49 460	249	21 724

* Du 1er avril 1982 à juillet 1982.

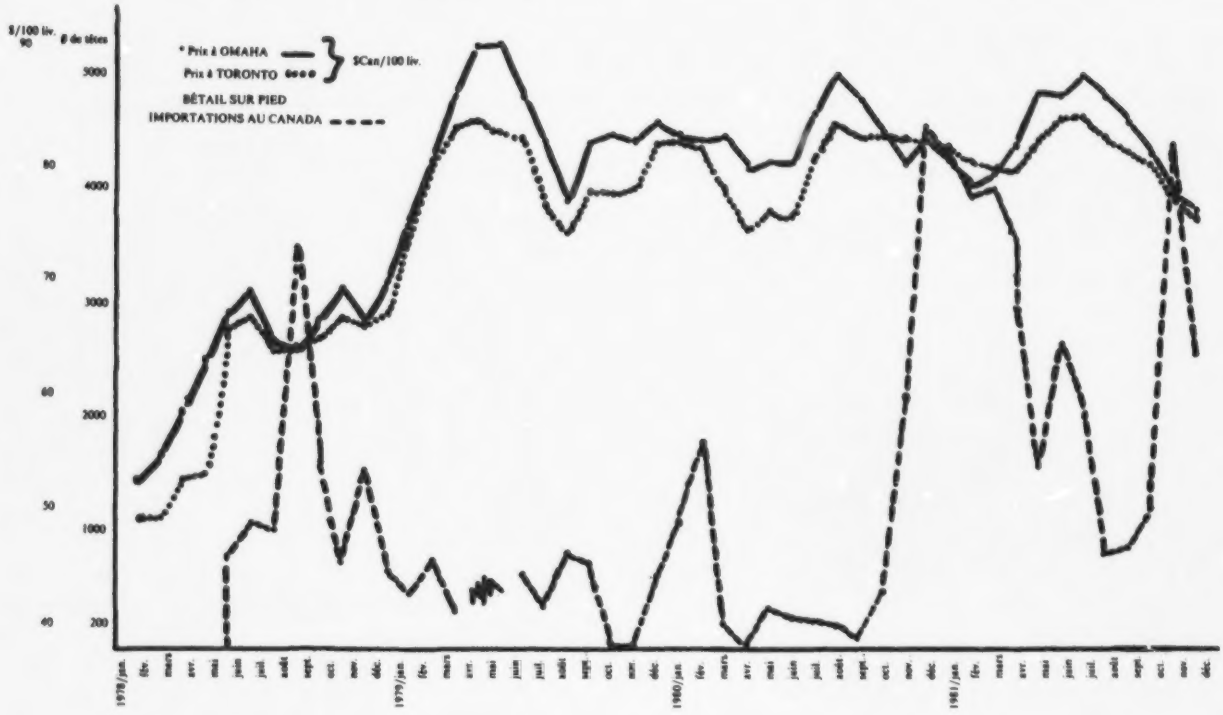
Source: Société du crédit agricole, section de recherche.

FIGURE I—GRAPHIQUE COMPARATIF DES PRIX À TORONTO ET À OMAHA EN $CAN./les 100 livres.



Source: Documentation de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Agriculture Canada.
* Prix à Omaha en $Can./100 liv., frais de douane, de transport et de courtage en sus.

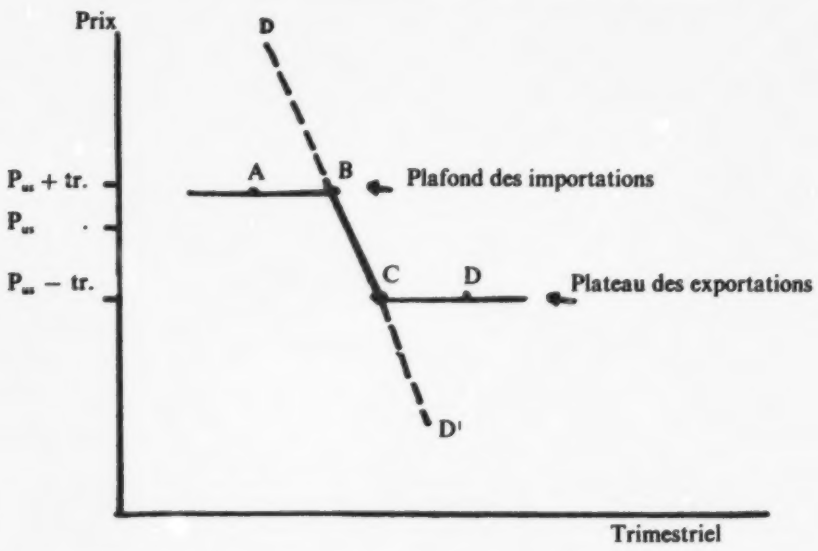
FIGURE II—INCIDENCE DE L'IMPORTATION DE BÉTAIL SUR PIED DES É.-U. À TORONTO SUR LES PRIX À TORONTO ET LES PRIX À OMAHA



Source: D'après la documentation de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Agriculture Canada, et diverses autres sources de documentation.

* Prix à Omaha en $Can./100 liv., frais de douane, de transport (à Toronto) et de courtage en sus.

Figure III—La demande de viandes rouges à envisager par le secteur canadien de l'élevage en cas de levée des restrictions au commerce d'importation-exportation



Source: *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*, L. Martin, université de Guelph, Rapport technique nº E/I 1, Conseil économique du Canada et L'institut de recherches politiques figure 2.9, p. 26